

ثِق بنفسِك وانطلق

هارييت جريفي

دار الساقي



ثق بنفسك
وانطلق



إلى كل من قال لي:

نعم تستطيعين ذلك!

ثق بنفسك وانطلق

هارييت جريفي

ترجمة

رائد الحكيم



دار الساقي



مقدّمة

ما هي الثّقة بالنفس؟

إنّها الشعور العاطفي المؤكّد بالثّقة والأمان والقوّة، بخلاف الإحساس بالخوف والقلق والذعر. هي أن تدركَ ضمنياً أنك في مأمن. قادرٌ وموهوب ويمكنك أن تنجز، أو على الأقل تحاول إنجاز أي شيء تريده.

لا ننتصر على الجبال إنّما على أنفسنا. Edmund Hillary

بعض الناس يبدون ظاهرياً أكثر ثقة بأنفسهم من الآخرين. لكن حتى الأشخاص الأكثر ثقة بأنفسهم ممّن عرفتهم كانت لديهم أوقاتٌ افتقدوا فيها تلك الثّقة أو عانوا أزمات معها. الشعور بفقدان الثّقة تجاه الأوضاع والأحداث الجديدة جزءٌ من الطبيعة البشرية. غير أن التجربة تعلّمنا كيف ننجز الأشياء ونكتسب الثّقة من إنجازها.

الثّقة بالنفس ترتبط أيضاً بامتلاك إيمان داخلي بالذات مبنيّ على الخبرات السابقة والناجحة للفرد، وبكيفية تعلّم الثّقة بالنفس. ربّما وجدتَ صعوبةً حين حاولت لأوّل مرّة في طفولتك أن تصبّ الماء في فنجان؛ ربّما كان الأمر صعباً ومحبطاً وحتى مزعجاً خاصّة إن انسكب الماء. لكن بقليل من الصبر والتدرب والمساعدة، صار الأمر أسهل. وبمرور الوقت، صرت واثقاً من قدرتك على فعل ذلك، وواثقاً أيضاً من قدرتك على تنظيف الماء إن انسكب. هذا نجاح! من مثل هذه البدايات الصغيرة، تنجز خطوات كبيرة نحو بناء الثّقة بالنفس.

لا تنتظر حتى يكون كل شيء على ما يرام. الوضع لن يكون مثالياً أبداً. سيكون دوماً ثمّة تحديات وعوائق وظروف غير مثالية. إذاً، ابدأ الآن، ومع كل خطوة تخطوها ستزداد قوةً ومهارةً وثقةً بالنفس ونجاحاً أيضاً. Mark Victor Hansen

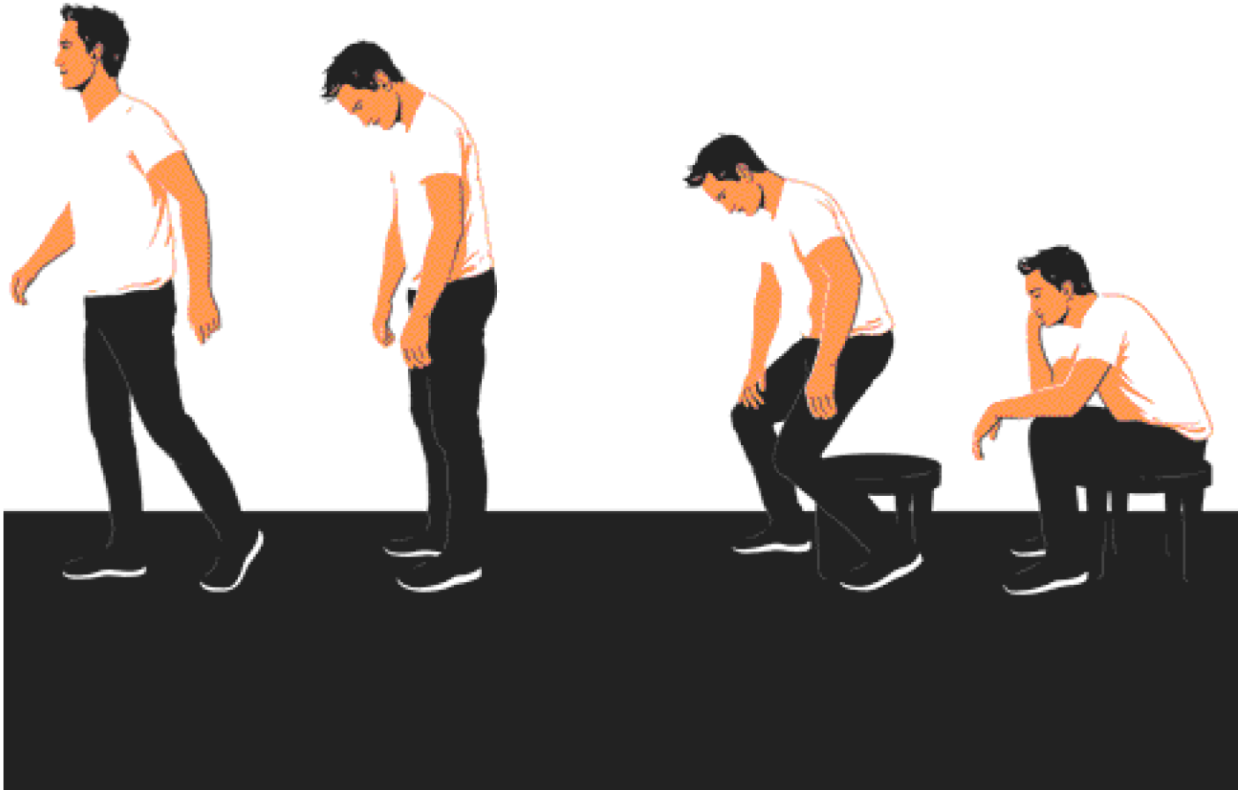
---

يرى صموئيل بيكيت أنه لا داعيَ للاستسلام عندما نخفق، بل علينا المحاولة من جديد والإخفاق على نحوٍ أفضل. وعوضاً عن أن نرفض أنفسنا بصفتنا مخفقين علينا الإمعان في ما أخفقنا فيه والمحاولة مجدداً، ليس بجهد أكبر بل بطريقة مختلفة. عند المحاولة بطريقة مختلفة نتعلّم من الأشياء التي لم تنجح في المرة السابقة ونجرّب أسلوباً جديداً. لكن علينا ألا نرضخ حين لا ينجح عملٌ من المرة الأولى، لأننا بعمليات التعلّم هذه نبني ثقتنا بأنفسنا. سواء تعلم ركوب الدراجة، أو تقديم عرض، أو الخروج في موعد للمرة الأولى. بالتكرار والممارسة والتحضير، يصير الأمر أسهل. الأهم من ذلك أننا نكتسب ثقة أكبر بأنفسنا عبر ملاحظة جهودنا والنظر إلى الجهد بحد ذاته على أنه مفيد. الإخفاق ليس المشكلة وجهودنا لن تخفق دائماً. المشكلة هي ألا نحاول مطلقاً، لأن ذلك يستبعد كل احتمالات النجاح.


حاولتَ. أخفقتَ. ليس مهماً. حاول مجدداً.
أخفِق مجدداً. أخفِق على نحو أفضل.
Samuel Beckett

قلة الثقة بالنفس ليست عقوبة مدى الحياة.
يمكن تعلّم الثّقة بالنفس وممارستها
وإتقانها تماماً كأيّ مهارة أخرى.
حالما تتقنها ستغدو حياتك كلها أفضل.

Barrie Davenport





<u>**اختبار**</u>

إلى أي درجة تثق بنفسك؟

> **حين تتجوّل خارجاً هل تجد الآخرين بالعموم:**

أ. ودودين جداً.

ب. ودودين.

ت. لا ألاحظ حقاً.

ث. غير متعاونين ويصعب التعامل معهم.

> **في مناسبة اجتماعية في مكان العمل، ما الذي تفعله؟**

أ. تدنو من أقرب شخص وتشرع في الحديث معه.

ب. تأخذ نفساً عميقاً وتبحث عن شخص تعرفه.

ت. تلقي نظرة سريعة على الحضور وتغادر إن لم تجد من تعرفه.

ث. لا تذهب أبداً إلى مثل هذه المناسبات إلا بصحبة صديق.

> **هل تشعر أن رأيك مهم؟**

أ. نعم.

ب. نعم، لكن ليس للجميع.

ت. لا، لا أحد يهتم برأيي.

ث. ليس لديّ رأي.

> **إذا جربت شيئاً جديداً ولم ينجح، هل تفكّر:**

أ. كان الأمر جيداً.

ب. سأجرب من جديد لكن ربما
بطريقة مختلفة.

ت. هذا يتكرر معي دوماً، أنا بلا فائدة.

ث. لن أجرب مرة أخرى.

> **عندما تكمل مهمة بنجاح، هل تفكر:**

أ. كنت أعرف أنني سأنجح.

ب. لم أكن متأكداً، لكن فكرت أنني أستطيع على الأرجح.

ت. كان الأمر أسهل مما ظننت.

ث. كان ذلك مصادفة. ربما أسأتُ الفهم.

> **إذا واجهتك مشكلة معقدة، هل:**

أ. تعالجها بمفردك وأنت واثق ماماً أنك تستطيع حلها.

ب. تتأمّلها ثم تطلب المساعدة.

ت. تتأمّلها ثم تستسلم.

ث. لا تزعج نفسك بالمحاولة فالأمر في غاية الصعوبة.

> **إذا ارتكبت خطأً ما، هل تشعر:**

أ. لا بأس، إنه مجرد خطأ.

ب. حسناً، قد أحاول من جديد بطريقة مختلفة.

ت. شعور سيئ، كأنني أحمق!

ث. تشعر بالغضب من نفسك ولا تتجاوز الأمر.

> **هل تجد من الصعب أن تقول لا؟**

أ. أبداً.

ب. أحياناً.

ت. غالباً.

ث. دائماً.

> **إلى أي درجة تجد نفسك ناجحاً مقارنة بأقرانك؟**

أ. عموماً أنا أكثر نجاحاً.

ب. لا أعرف. أنا حقاً لا أجري مقارنات.

ت. الجميع أكثر نجاحاً مني.

ث. أنا فاشل تماماً مقارنة بالآخرين.

> **إلى أي درجة تهتمّ بما يظنه الناس عنك؟**

أ. لا أهتم لذلك إطلاقاً.

ب. عموماً أهتم برأي من يعنيني أمرهم فقط.

ت. في بعض الأيام، أهتم أكثر من أيام أخرى.

ث. أحكم على الأشياء ممّا يظنه الناس بي.

> **إذا كان زوجك/ شريكك/ حبيبك يزعجك بشيء ما، هل يمكنك أن تخبره بما تشعر؟**

أ. دوماً.

ب. غالباً.

ت. أحياناً.

ث. أبداً.

> **كيف يكون نومك في الليلة التي تسبق امتحاناً/ اختباراً/ مقابلة مهمة؟**

أ. جيد.

ب. جيد. أستعدّ جيداً ولا أشعر بالقلق.

ت. أستيقظ باكراً مع شعور بالقلق.

ث. أستيقظ قلقاً مرات عدة في الليل.

نتيجة إجاباتك

أ = ٤ نقاط

ب = ٣ نقاط

ت = ٢ نقطة

ث = ١ نقطة

مجموع نقاطك بين ٣٦ و٤٨

أنت عموماً واثق جداً بنفسك وترغب في تعلّم المزيد من التجربة التي تساعد أيضاً في بناء الثّقة بالنفس. رغم ذلك، إذا كانت ثقتك بنفسك مفرطة، ربما يجدر بك أحياناً التخفيف قليلاً من التعبير عنها لكيلا تُرهب من هم أقل ثقة بأنفسهم منك. استخدم ثقتك بنفسك لتشجّع ثقتهم بأنفسهم!

مجموع نقاطك بين ٢٤ و٣٥

ثقتك بنفسك على ما يرام في الأيام التي لا تحمل أحداثاً صعبة جداً، في حين أنك قد تحتاج إلى ممارسة مهاراتك أو التظاهر قليلاً في الأيام الأخرى. يمكنك أيضاً التعلم من التجارب الإيجابية التي تذكّرك بالنجاحات السابقة، ما يساعدك في زيادة ثقتك أن الأمور ستجري جيداً.

مجموع نقاطك بين ١٢ و٢٣

قد تكون الثّقة بالنفس نوعاً من الكفاح. وربّما تحتاج إلى مناقشة بعض معتقداتك حول ما لا يمكنك فعله لتعزيزها عبر تذكّر ما تستطيع عمله والانطلاق من ذلك. اغتنم الفرص دوماً لتحدّي أفكارك السلبية، وتحفيز نفسك قليلاً على زيادة الثّقة على نحو أكثر انتظاماً، والخروج التدريجي من حيّزك المريح.



من أنا؟

"من أنا؟" سؤال يسأله الفلاسفة والمفكرون وكذلك نحن عندما نكتشف ماهيتنا وكيف نريد أن نعيش حياتنا. نجرّب أفكاراً كثيرة على طول الطريق لنكتشف ما يناسبنا. يمكننا عبر التجريب والتعلّم من الخطأ والتغيير المستمر لمنظور التجربة الوصول إلى حيث نكون واثقين بشخصيتنا. الآليّة في جزء كبير منها هي تعلميّة وتتأثر بما نختاره ليشكل خبرات حياتنا وخياراتنا.

هل ترى أنك شخص واثق بنفسه، أو ربّما تشعر بالثّقة في بعض المناسبات دون غيرها؟ هل تجعلك المناسبات الاجتماعية متوتراً حتى لو كنت تشعر بالراحة في عملك؟ أياً كانت خبرتك، من المطمئن معرفة أنه بإمكانك تعلّم كيف تكون أكثر ثقة بنفسك في أي مرحلة من مراحل الحياة. مع ذلك، قد يكون مفيداً معرفة مصدر نقص الثّقة بالنفس.

هل يؤثّر أن تكون انطوائياً؟

كثيرون من الانطوائيين هم أشخاص واثقون بأنفسهم، فالانطوائية لا علاقة لها بفقدان الثّقة بالنفس، لكنها تميّز الأشخاص الذين يحفزهم التفكير الداخلي أكثر من الفعل الخارجي والتفاعل. فالشخصية الانطوائية لا تسعى فعلياً إلى تحقيق تفاعلات اجتماعية كبيرة والاستمتاع بها، وهذا خيار وليس جفاء. هم فقط يبتغون من العزلة الراحة على مدد منتظمة لإعادة شحن طاقاتهم. قد يبدو هذا للشخص الأكثر انفتاحاً خجلاً أو تمنُّعا عن المشاركة. إذا كنت شخصاً انطوائياً، قد تظن خطأً أن هذا الخيار سببه فقدان الثّقة بالنفس. قد تشعر أيضاً بالنقص الاجتماعي بطريقة ما بسبب ذلك. يمكنك بإدراك هذا الجانب من شخصيتك وفهمه أن تشتغل عليه بدلاً من تركه يهزمك، فتتعلم طرقاً للتعامل مع توقعات الآخرين وكذلك توقعاتك الخاصة.

بيل غيتس، مؤسس Microsoft وهو من أنجح رجال الأعمال في العالم، انطوائي بطبيعته لكنه بالتأكيد لا يفتقد إلى الثّقة بالنفس. في المقابل، باربرا سترايساند، وهي مغنية ناجحة وحائزة جوائز وممثلة ومنتجة أفلام، تتمتّع بشخصية منفتحة وقد عانت في بعض الأوقات من رعب المسرح. تعلّم كلاهما كيف تؤثر شخصيته فيه، وتعاملا مع الأمر ليصيرا شخصين واثقين وناجحين.

هل يمكن أن يفتقد المنفتحون الثّقة بالنفس؟

نعم، فمع أن المنفتحين يحفّزهم العمل والتفاعل خارج أفكارهم الخاصة، فإنهم قد يفتقدون الثّقة بالنفس في مواقف معينة. نحن جميعاً مزيجٌ من الظروف والخبرة إلى جانب الاستعداد الوراثي. والمنفتحون كالآخرين يتعلمون ما الذي يشعرهم بالثّقة عبر التجربة. يكمن الفرق في أنهم قد يكونون أكثر استعداداً لتجارب جديدة وللمخاطرة والانفتاح على التعلم والشعور بثقة أكبر في ما يتعلق بهذه الخبرات.



غالباً ما يدهشنا كيف ”يزهر“ الأطفال الانطوائيون ذوو ”الأطوار الغريبة“ ليكونوا بالغين مطمئنين وسعيدين. نربط ذلك بالتحوّل. لكن ربما لم يتغيّر الأطفال بل تغيّرت بيئاتهم. وبصفتهم بالغين يمكنهم اختيار المهن والأزواج والدوائر الاجتماعية التي تناسبهم دون أن يكون عليهم العيش في أيّ ثقافةٍ يُلقى بهم فيها.

Susan Cain، **مؤلفة Quiet: The Power of introvert**





ماذا عن الخجل؟

يختلف الخجل عن الانطوائية. هو تجربة مكتسبة تتميز بالوعي الذاتي والتقدير السلبي للذات والانشغال الذاتي. قد يكون بعض الناس أكثر عرضة للخجل من غيرهم خاصَّة الانطوائيين، لكنه ليس حكراً عليهم. قد يكون بعضهم أكثر خجلاً في أوقات معينة من حياتهم. فمرحلة المراهقة مثلاً تتصف بالاهتمام الكبير بالنفس والقلق، ما يخلق الخجل. هذه الجوانب من تجربة المراهقة تكون مقبولة إلى حدّ ما ومعظم الناس يتخلصون منها في مرحلة النضج. لكن الخجل قد يكون مدمَّرا لبعضهم خاصةً حين يرتبط بالقلق الشديد، وقد يجعل الحياة بائسة. الجيد أن ثمّة عدداً من الأشياء يمكن أن تساعد في تعلم إدارته، من العلاج السلوكي المعرفي إلى استخدام بعض الأدوات الاجتماعية التي تساعد في خلق موقفٍ واثقٍ يتحوّل بمرور الوقت إلى ثقةٍ أكبر بالنفس.

ارتكبت أخطاء كثيرة. مفتاح الحياة هو التعلم منها. كنت أراقب نفسي كثيراً وأعتقد أن ذلك يعود إلى فقدان الأمان أو الخجل. أخذتُ وقتاً طويلاً لأكبر.

Richard Gere، ممثل وبوذي



تقدير الذات، احترام الذات، الاعتداد بالذات

ما علاقة هذه الأمور بأن تصير أكثر ثقة بنفسك؟ ألمحنا إلى ذلك قبل لكن دعونا نوضّحها ونرى ما قد يكون مفيداً التفكير فيه خلال السعي إلى الثّقة بالنفس.

تقدير الذات

يُستخدم هذا التعبير أحياناً بمعنى احترام الذات، ويتعلّق أكثر بشعورك بقيمتك بصفتك إنساناً والقيمة التي تمنحها لنفسك. من المفيد الاعتراف بإنجازاتنا والاستمتاع بها، لكن الجانب السلبي هو أنّ مقارنة أنفسنا باستمرار بالآخرين وإنجازاتهم قد تكون مؤذية ما دام هناك دوماً من هم أفضل منا أو أسوأ.



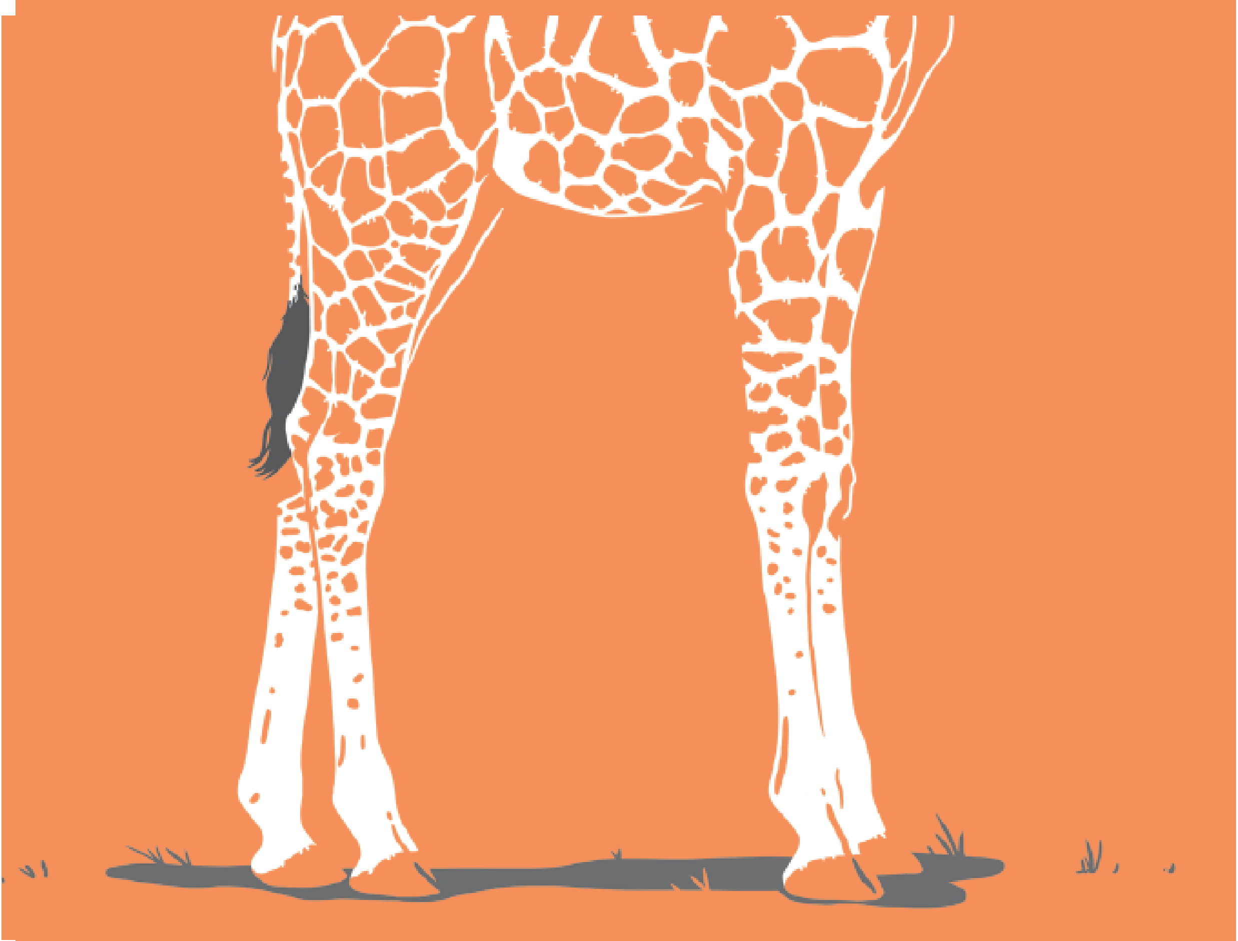
الاع
تداد
بالذا
ت

المقارنة تسرق الفرح Theodore Roosevelt

الاعت
داد
بالذا
ت
يتعل
ق باليقين والتحرّر من الشكّ ويأتي من الإيمان بنفسك لا بقدراتك فقط. نختبر هذا حين يؤكد لنا أحدهم أمراً ما ويحدث. الاعتداد بالذات مشابهٌ ويتطلّب تصديق الأمر وامتلاك الإيمان بالذات، ما يسهم في ثقتنا بأنفسنا.

لأن المرء يؤمن بنفسه، لا يحاول إقناع الآخرين. لأنه راضٍ عن نفسه، لا يحتاج رضى الآخرين. لأنه يقبل نفسه، العالم كله يقبله. Lao-Tzu

---



تقدير الذات

ما رأيك في نفسك؟ هل لديك تقدير كبير لذاتك؟ مع أننا عموماً نقدّر احترام الذات، فقد ينبع أحياناً من المقارنة لا من شعور حقيقيّ بالثّقة بالنفس، وقد يتسبّب في نوع من النرجسية الدفاعية، وهو ما يعني أن ثقتك بنفسك تتأتّى من إعلاء موقعك فوق أقرانك عوضاً عن أن تأتي من احترامك ذاتَكَ بعيداً من المقارنة. تعزيز الذات على حساب الآخرين ليس مفيداً لأننا عندما نخفق نشعر بالفاجعة. احترام الذات يجب أن يأتي من مكان أكثر أماناً من النرجسية.

لا يفيد هنا أن يرتبط احترامك ذَاتَك برأي الآخرين فيك، لأنه يصعب فعلياً أن تعرف حقيقة ما يفكرون فيه، ويمكن أن ينتهي بك الأمر إلى افتراضات غير صائبة. لمَ قد يهمّك أصلاً ما يفكّر بشأنك فيه شخصٌ لا تعرفه جيداً ولا يعرفك جيداً؟ من المفيد هنا أن يكون منطلقك بسيطاً.

استغرق منّي الأمر وقتاً طويلاً
حتى تمكّنت من ألّا أحكم
على نفسي من عيون الآخرين.

Sally Field

التعاطف مع الذات

أفضل مكان تنطلق منه هو التّعاطف مع الذات، هذا ما تقوله كريستين نيف، أستاذة علم النفس ومؤلفة كتابٍ عن هذا الموضوع. بهذه الطريقة، تعامل نفسك كما سيفعل أفضل صديق لك. حين تخفق تشجع نفسك وتخبرها أن الأمر لم يكن سيئاً للغاية وتمنح نفسك فرصة جديدة.

وجدتُ في أبحاثي أن أهمّ ما يجعل الناس غير متعاطفين جداً مع أنفسهم هو خوفهم من أن يصيروا متساهلين معها. يعتقدون أن النقد الذاتي هو ما يبقيهم متحكمين بالأمور. معظم الأشخاص يفهمون الأمر على نحو خطأ لأن ثقافتنا تفترض أن قسوتنا على أنفسنا هي الأسلوب الذي ينبغي اتباعه.
Kristin Neff





عوائق الثّقة بالنفس

إن شعرتَ أن افتقارك إلى الثّقة بالنفس يمثّل مشكلةً لك، فالأمر سببه أحياناً استخدامك إستراتيجيات في الماضي صارت عوائق أمام ما تريد تحقيقه الآن. ربما تكون قد تجنبت مثلاً فعل أشياء لا تملك الثّقة لفعلها، وربما كنت تفتقد الثّقة للتحدث أمام الناس وكل ما فعلته هو تجنّب ذلك. قد تكون إستراتيجية ناجحة لكنها أبقتك عالقاً وصارت عائقاً تنبغي مواجهته. يمكن لتحديد العوائق الشخصية للثقة بالنفس أن يكون الخطوة الأولى للتغلب عليها.

إما أن نجعل أنفسنا سعيدين وإما تعيسين... مقدار العمل هو نفسه في الحالتين.
Carlos Castaneda

تحديد المشكلة

حالما تعرف ما الذي يعيق ثقتك بنفسك يمكنك تنفيذ خطوات للتغلب عليه. إن كنت تجد مثلاً التحدث إلى الأشخاص الذين لا تعرفهم صعباً، تمرن على أن تحيّي الموظّف في المتجر بدلاً من تسليمه النقود بصمت. ابدأ من هنا. إن كنت ترغب في التقدم إلى وظيفة ولا تعرف هل لديك المهارات المطلوبة، اكتشف المزيد عنها. اطلب المساعدة. بادر. بهذه الخطوات التمهيدية الصغيرة، يمكن إجراء تغييرات كبيرة.

لا يمكنك التحكّم دائماً في ما يحدث في الخارج، لكنك تستطيع دوماً التحكم في ما يحدث داخلك. Wayne Dyer

---

الأفكار السلبية

ما هذا الصوت في رأسك، ذاك الذي يخبرك أنك لا تستطيع أو أنك لست جيداً بما يكفي أو أنك ستفشل؟ تذكر أنك المسؤول هنا. يمكنك أن تستخدم الصوت لتقول: "أستطيع فعل ذلك! أنا رائع، وإن لم ينجح الأمر في المرة الأولى، فلا مشكلة، سأجد طريقة أخرى". بتغيير الصوت (الأفكار) في رأسك، يمكنك تغيير ما تعتقده عن نفسك، وهو أساس العلاج المعرفي السلوكي. إن لم تستطع أن تكون بجانب نفسك، فكيف ستقنع الآخرين؟ جرّب الأمر. كلَّ مرة يظهر فيها ذاك النقد الداخلي غيّر طريقة ردّك. أعد كتابة السيناريو. قل شيئاً إيجابياً: "أستطيع" بدلاً من "لا أستطيع".

لا تسمح للأفكار السلبية أن تدخل رأسك لأنها تقضي على الثّقة بالنفس.

Bruce Lee

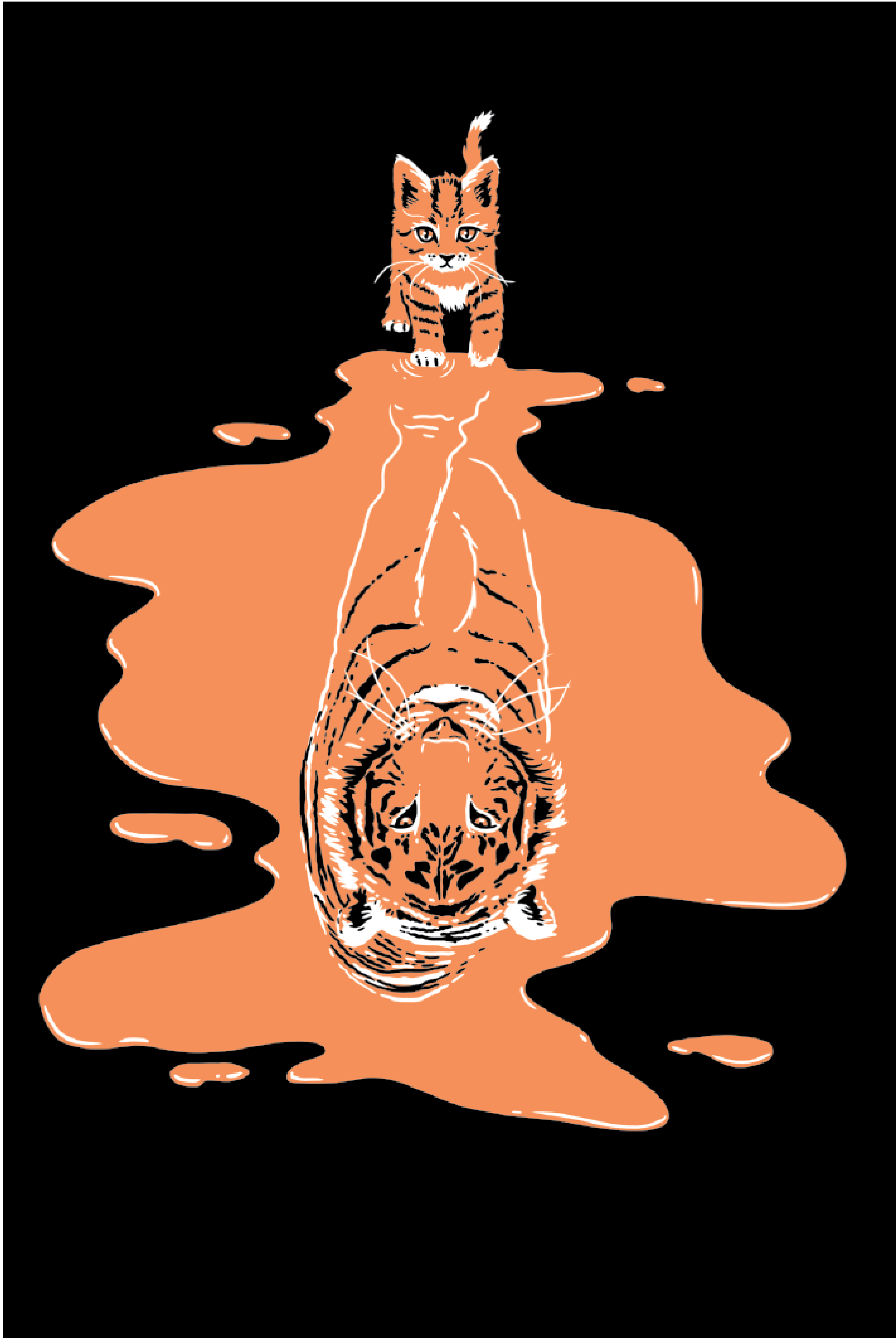


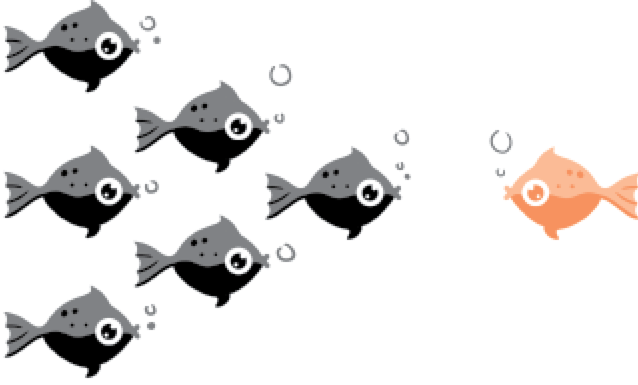
صدّق أنك
تستطيع وتكون قد قطعت
نصف الطريق.

Theodor Roosevelt

بناء الثّقة بالنفس

ما الذي تجيده؟ على الأرجح أشياء كثيرة ترى أنها مسلّمات. لكن هذا التمرين يتطلّب التركيز على شيء صغير واحد والبناء عليه. طوّر نفسك فيه. وسّع احتمالات هذا الشيء. حوّل الاهتمام إلى شغف واقتناع. كُن ذلك الخبير. شارك مهاراتك. إن وُجد أمرٌ لست ممتازاً فيه وترغب في تحسينه، جربه. إن أردت الاشتراك في سباق، فأوّل ما عليك فعله هو أن تنهض عن الأريكة. ينطبق هذا على كل شيء بما فيه بناء الثّقة بالنفس وتحسينها.





الأصالة وأسلوب الثّقة بالنفس

كُن مخلصاً لما هو داخلك. André Gide

كن نفسك

قد يبدو هذا واضحاً لكنه أساسي إن أردت امتلاك ثقة أصيلة بالنفس. اتخذ خطوات لإظهار أفضل نسخة من نفسك: افعل ما هو ضروري لتعزيز ثقتك بنفسك واعثر على نمط يشعرك بالراحة. لا فائدة من أن تقلق نفسك بمحاولة التحكم في ما يعتقد به الآخرون ما دمت غير متأكّد مما يدور في رؤوسهم. فإذا سألت عشرين شخصاً مختلفاً ماذا يفكرون، ستحصل غالباً على عشرين إجابة مختلفة. تذكّر أيضاً أن من حولك يستطيعون رؤية ما تظهره لهم فقط. هم في الخارج ينظرون إليك كحزمةٍ كاملة. قد تشعر بالتوتر وهذا الوقت المناسب لاستخدام بعض الأدوات لتعزز ثقتك بنفسك وتظهر لهم أفضل ما لديك.

كن أنت وقل ما تشعر به، لأن من يعترضون غير مهمين، والمهمّون لا يعترضون.

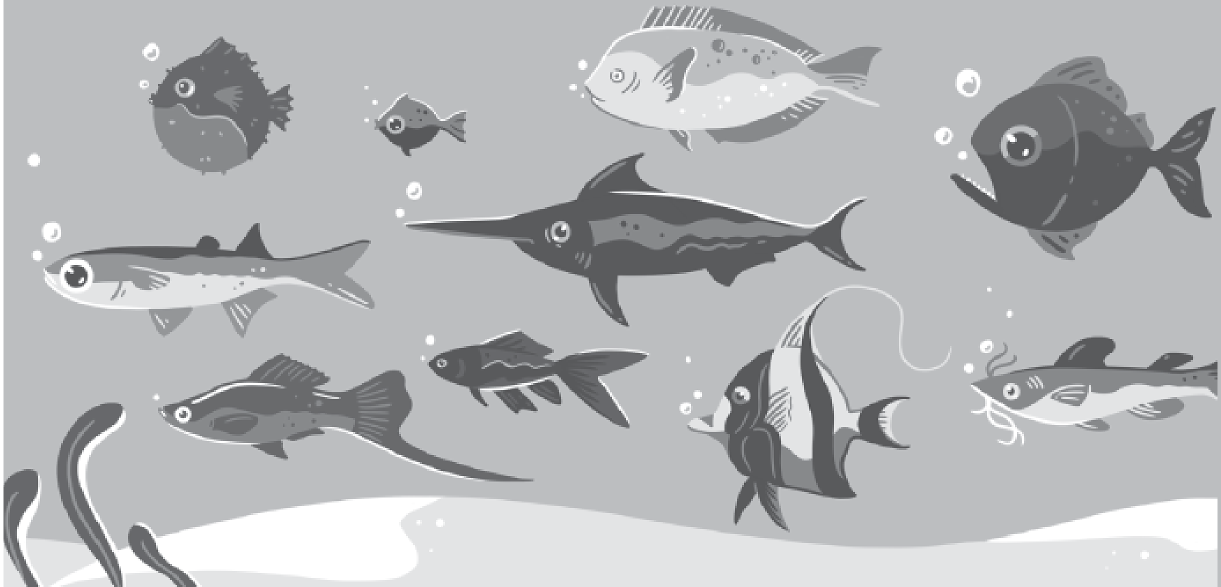
Bernard M. Baruch

ينبع ارتياحنا مع أنفسنا وقبولنا لها كما هي من معرفتنا وثقتنا بها. قد يبدو هذا لكثيرين منا رحلةً متواصلةً مدى الحياة ما دمنا نتفاعل مع الناس من حولنا. ولأن شخصيتنا تبقى في جوهرها ثابتة إلى حدّ ما، يمكننا دوماً الاستفادة من ذلك.

إن كنت ذا طبيعة انطوائية مثلاً، تستطيع الاستفادة من أسلوبك في إبداء الملاحظات الهادئة. إن كانت شخصيتك أكثر انفتاحاً، فقد يساعدك جنوحك الطبيعي نحو الاختلاط بالآخرين. مقارنة نفسك بالآخرين لن تكون مفيدة لك بالضرورة، لكن قد تفيدك ملاحظة الآلية التي يدير بها الآخرون شؤونهم والاستفادة مما يناسبك في ذلك.

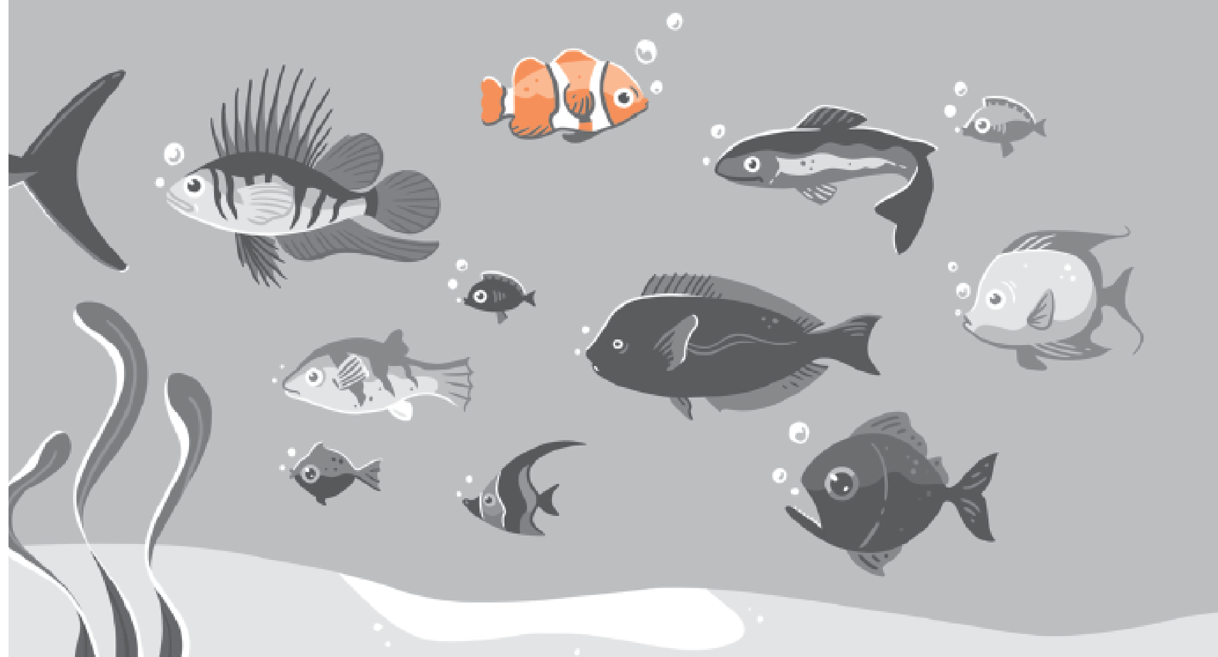
أخيراً كففت عن الهرب من نفسي. هل ثمّة ما هو أفضل منها لأكونه؟ Goldie Hawn

---

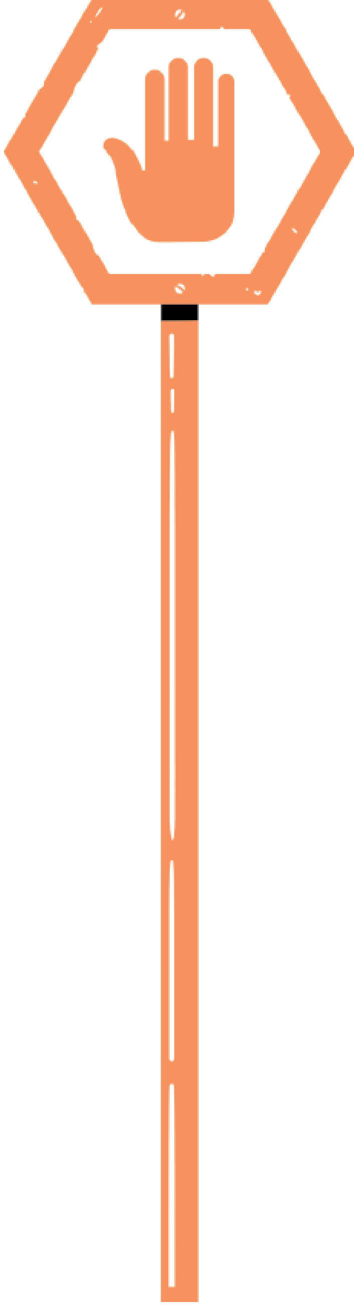


كن نفسك دوماً
وعبّر عن نفسك وآمن بها.
لا تخرج للبحث عن شخصية
ناجحة لتقلّدها.

Bruce Lee



ما الذي يمنعك؟



الآن، قف لحظة وفكر ما الذي يعوّق ثقتك؟ ما الذي يمنعك أن تصير أكثر ثقةً بنفسك؟ القليل من التأمّل قد يساعدك لاكتشاف هذا.

لم يفت الأوان أبداً لتكون من تريد. George Eliot

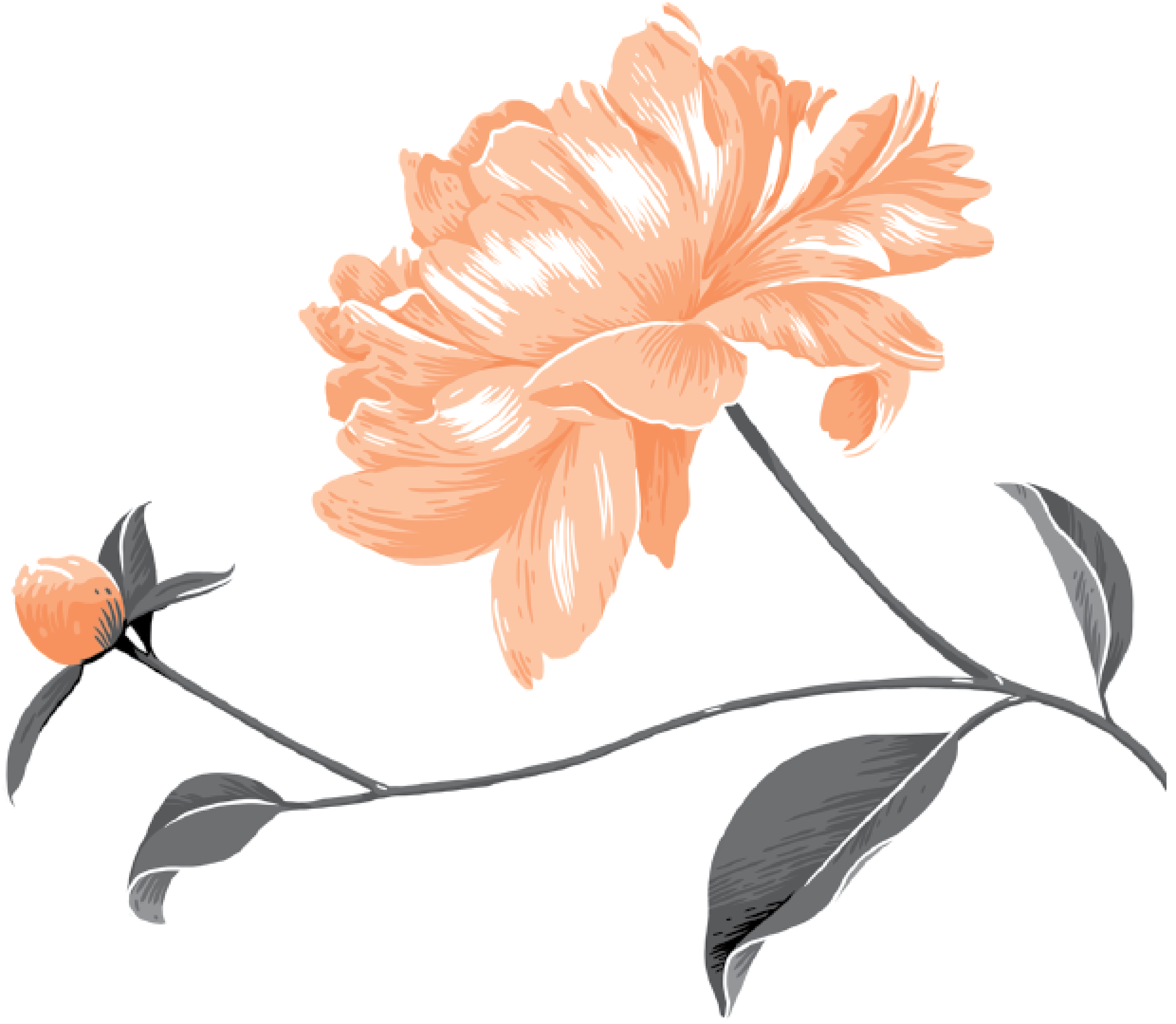
النقد الداخلي

غالباً ما يكون العائق بسيطاً، كصوت النقد الذاتي الذي تسمعه في رأسك دوماً يحاكمك ويجادلك مقلّلا ثقتك بنفسك. نادراً ما يكون لهذا الصوت جذور في الواقع. كيف لك أن تعرف حقاً ما يفكر عنك ذاك الغريب الجالس في عربة القطار؟ تحدَّ ذلك الصوت الذي يحبط ثقتك بنفسك. شكّك فيه. ما الدليل على حقيقة ما يخبرك به؟

في الواقع، لا يمكنك أن تعرف حقيقة ما يفكّر فيه الآخرون عنك، والنظرة التي تعلو وجوههم لا علاقة لها بك، بل تنبع من أفكارهم الخاصة وقلقهم وانشغالاتهم. لماذا تهتمّ على كل حال؟ واجه نقدك الداخلي بتأكيدات أكثر إيجابية، تلك التي تجعلك تتقبل نفسك وتتسامح معها وتحبها كما ترغب أن يفعل المحيطون بك.

لا أحد يستطيع أن يُشعرك بالنقص دون موافقتك. Eleanor Roosevelt

---



حان الوقت الذي صارت فيه
المخاطرة بالبقاء في البرعم
أكثر ألماً من مخاطرة الإزهار.

Anaïs Nin

تدمير الذات

قد تكون إحدى سمات نقدنا الداخلي. عندما نفتقد الثّقة بأمر ما في بعض الأحيان، نفعل دون وعي أفعالاً تكفّنا عن المحاولة أو تجعلنا نقنع أنفسنا أننا كنّا على حق. نحن نتهيأ للإخفاق ونقول لأنفسنا: "أرأيت؟ كنتُ محقاً. عرفت أن هذا مستحيل". تدمير الذات إستراتيجية غير مفيدة لأنها تعوّقك في النهاية عن أداء أمور قد تكون ناجحة وتعزّز ثقتك بالجهود التي قد تبذلها مستقبلاً.

متلازمة المحتال

تشبه تدمير الذات لكنها تختلف كثيراً عن التظاهر لأنها تنشأ من افتقاد الإيمان بالذات. يتهيأ لك هنا أنك ستُكتشف كمحتال غير قادر حقاً على فعل ما تدعي أنك تستطيع رغم أنك تؤديه فعلاً! ينبع هذا من غياب الأمان داخلنا كما قد يحدث حين نكون قد تقدمنا في الوقت الأخير خطوة إلى الأمام دون أن تواكبها ثقتنا بالقدرة على هذا التقدم. وبدلاً من التفكير في أن ما تم تحقيقه جيد يزعزعنا الشكّ في أننا سننكشف بطريقة ما. النقد الداخلي يستخدم أيضاً هذا الصوت في بعض الأحيان. حدّده على ما هو عليه، ثم تجاهله.

التفكير الكارثي

قد يبدو تخيّل الأسوأ كأنه استعداد جيد لحدث غير متوقع. لكنْ ثمّة فرقاً بين التقييم المنطقي للخطر، كأن تقول: "سآخذ المظلة يبدو أنها ستمطر"، وبين افتراض أنّ كارثة ستقع. هذا يخلق قلقاً غير ضروري يستنزف بدوره الثّقة بالنفس.

ينبع تخيُّل كارثة أحياناً من تفكير أو منطق غريب حين نقنع أنفسنا، على مستوى اللاوعي، أننا بتخيل الأسوأ سنمنع وقوعه بطريقة ما. بل نمتلك أدلة تثبت أن الأمر ينجح: ظننا أن هذا قد يحدث ولم يحدث؛ لا بدّ أن تفكيرنا هو ما منع وقوعه. هذه الأفكار ليست منطقية، فالأسوأ لم يحدث لأنه نادراً ما يحدث. لا جدوى من القلق حول أمرٍ قد لا يحدث سوى أنه يقوّض الثّقة بالنفس أحياناً. التعلّم من تجارب الماضي وتغيير مقاربتك للأشياء سيخلّصانك من القلق لتشعر تلقائياً بثقة أكبر بالنفس.

الإفراط في التفكير

من المفيد الاستعداد لأمر ما لكن قد لا يكون مجدياً الإفراط في التفكير فيه أو التركيز على السيناريوات الأسوأ إلى الحدّ الذي يجعلك شخصاً شديد القلق ولا ترغب في المحاولة. لا فائدة من تقويض ثقتك بنفسك عبر التركيز الدائم على إمكانية حدوث الخطأ. الأفضل التأكّد من أنك فعلت ما باستطاعتك واترك الأشياء تحدث. هل تذكر الأوقات التي لم يحدث فيها الأسوأ؟ تلك هي النظرة الأكثر دقة للحياة؛ ركز عليها.





المهارات الأساسية للثقة بالنفس

نعلم جميعنا كيف يبدو الشخص الواثق بنفسه، أليس كذلك؟ نعرف بالتأكيد شخصاً نقول عنه إنه يعرف كيف يفعل ذلك، ويبدو دائماً مرتاحاً وواثقاً بنفسه. نرى أناساً يلهموننا الثّقة، فما الأمر بالنسبة إليهم؟ هل يمكننا تشريح مهاراتهم وتحديدها واستخدام بعضها؟
كما في المقولة الشهيرة للرئيس الأميركي الأسبق باراك أوباما: ״نعم، نستطيع״.

كيف يبدو الشخص الواثق بنفسه؟

هذا لا علاقة له بما يرتديه بالفعل، مع أنه على الأرجح يرتدي ثياباً ملائمة للموقف الذي هو فيه، وملابسه دوماً لائقة ونظيفة ومكوية. يبدو كشخص فخور بالطريقة التي يقدم بها نفسه. قد يُظهر أسلوباً خاصاً لكنه متوافق مع ثقته بنفسه ويضيف إليها دون أن ينتقص منها أو يشتّتها.

قد يبدو حتى مثل أوباما: تولّى العمل الأصعب في العالم لكنه بدا واثقاً من فعله.

ماذا يفعل؟

هل تلاحظ الطريقة التي يقف بها؟ كيف يتحدث؟ كيف يصغي؟ ستلاحظ أنه يقف أو يجلس بهدوء مسترخياً دون تململ. هل ينظر في عينيك مباشرة مع ابتسامة حين يحيّيك وهل يمد يده؟ قد تلاحظ كيف ينظر الشخص الواثق بنفسه في عينيك ويلتقط نظرتك. نادراً ما يومئ برأسه وأنت تتكلم، وربما يبتسم. لغة جسده وإيماءاته منفتحة وودودة. يبدو واثقاً من شخصيته ومما يفعل. إضافة إلى ذلك يميل الأشخاص الواثقون بأنفسهم إلى الإصغاء جيداً وطرح الأسئلة والتجاوب الإيجابي مع أفكار الآخرين ومقترحاتهم. يكونون حازمين لكن مؤدبين، ولا يشخصنون الأمور كثيراً ولا يبالغون في الجديّة.

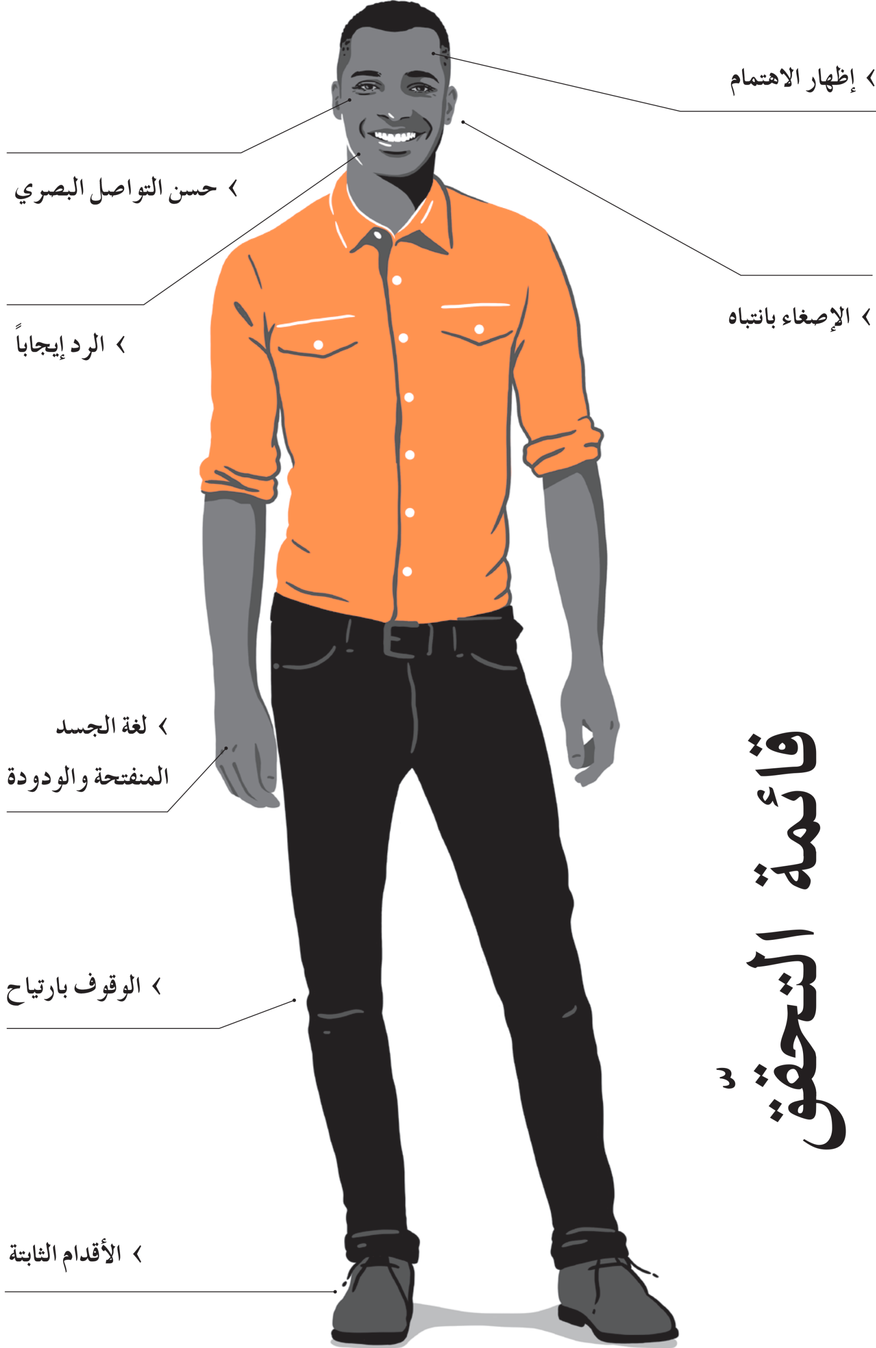
ماذا يمكننا أن نفعل؟

بمراقبة شخص واثقٍ بنفسه أثناء عمله، ومع مراعاة ما ورد سابقاً، ستلحظ مهارات يستخدمها. مهارات فطرية أو مكتسبة، لا يهم. المهم أنها تُستخدم ويمكنك تعلّمها واستعمالها أيضاً. تستطيع اختيار كيفية الظهور طبقاً للموقف، وأيضاً تسخير المهارات الضرورية لتفعل ذلك بثقة أكبر.

لم يستطع أحد تأكيد هل كان ما قاله ذكياً جداً أو غبياً جداً بسبب الثّقة بالنفس التي كان يتحدّث بها. Leo Tolstoy

---

تذكّر: نحن نرى من حولنا من الخارج إلى الداخل، ونرى أنفسنا من الداخل إلى الخارج. الأشخاص الذين يبدون مرتاحين وواثقين بأنفسهم قد لا يشعرون بذلك تماماً داخلهم لكنهم يظهرون الثّقة بالنفس وهو ما تراه وتستجيب له. يمكنك فعل الشيء نفسه وسيُنظر إليك بالطريقة عينها.


قائمة التحقّق
إظهار الاهتمام
حسن التواصل البصري
الإصغاء بانتباه
الرد إيجاباً
لغة الجسد
المنفتحة والودودة
الوقوف بارتياح
الأقدام الثابتة



الثّقة الجسدية

توقّف لحظةً وتذكّر شعور التوتّر وفقدان الثّقة. تذكّر ما شعر به جسدك وما شعرتَ به جسدياً في تلك اللحظة. مرتعشاً ومتوتراً ربما؟ ستفكر الآن في الكيفية لتحسين ثقتكَ الجسدية، وكيف يمكن لذلك أن يحسّن بدوره شعورك العام بالثّقة.

تواصل مع جسدك

نمضي كثيراً من وقتنا جالسين، وكثيرون منا يعملون باستخدام رؤوسهم فقط. أي قد ننفصل عن أجسادنا التي تصير غريبة عنا بطريقة ما. ضعف العضلات يشعرنا فعلاً أننا بلا دعم ونصير نجرجر أنفسنا في الحياة عوضاً عن التحرك بحيوية ونشاط وثقة. كما أن ضعف العضلات يسبب اعتماداً مفرطاً على الأربطة والأوتار للمحافظة على قدرتنا على العمل، ما يعرضنا لخطر التهاب الأوتار وآلام الظهر والإجهاد المتكرر. كذلك هذا يعرّض وضعيّة جسدنا وجهازنا الهضمي ودورتنا الدموية للخطر أيضاً، فتأخذ أجسادنا بالشكوى بدلاً من أن تحملنا بثقة ومتانة وراحة.

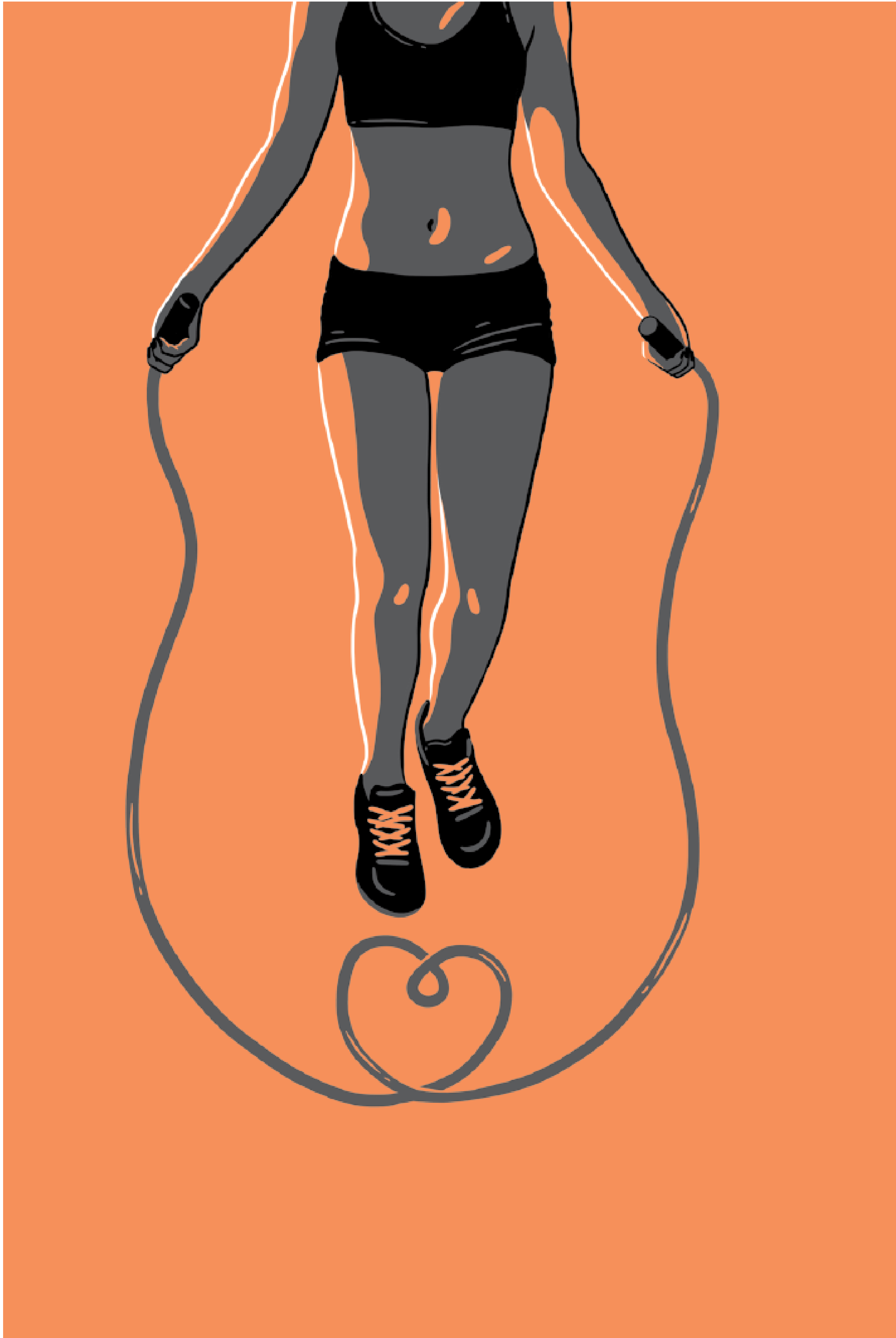
مارس الرياضة لأنك تحبّ جسدك لا لأنك تكرهه.

المصدر غير معروف

زد لياقتك البدنية

صُمّم جسدك للحركة. الجلوس لوقتٍ طويل وراء المكتب يؤذي جسدك: بطن وسيقان ضعيفة وأكتاف متدلية. إن لم نمارس الرياضة مطلقاً، فهذا ما سيكون عليه جسدنا عندما نقف. إنها ليست صورة مؤثّرة تحفّز على الثّقة بالنفس أليس كذلك؟ هذا ما تنقله لغة جسدنا إلى الآخرين.

المواظبة على الرياضة ستحسّن تناغم العضلات والقوّة الجسدية والوضعيّة العامة، كما ستخفف الأوجاع والآلام. وكيفما كانت بنية جسدك، فسيتحسّن مظهرك مباشرة حين تقف باستقامة: بطنك مشدود وكتفاك مسترخيتان. أدخل التمرين المنتظم إلى حياتك ليصير روتينياً، كالمشي إلى العمل، وممارسة اليوغا، وصفّ Pilates أسبوعياً، والسباحة، وكرة القدم، والتنس. ستلحظ مباشرة كيفية تحسّن شعورك تجاه جسدك، وستتحسن تلقائياً وقفتك وحركتك وتصير أكثر ثقة بجسدك.



أهمّية التنفّس

ضعف اللياقة والبنية الجسدية يعيق التنفس ويحصره في الجزء العلوي من الصدر، ما يعني أننا نميل إلى التنفّس بطريقة سيئة، كما نفعل في حال التوتّر طوال الوقت. يؤثّر هذا في الاتجاهين: التنفّس أثناء التوتر يبلغ جسدك بتوترك، في حين أنّ التنفس وأنت مسترخٍ وواثق ومطمئن ينقل ذلك إلى جسدك (حتى لو لم تكن كذلك)، معزًّزا شعور السيطرة على ردود فعل الجسد.

كل ذلك يجعل التنفس من أفضل الوسائل لتهدئة العقل وتركيزه، ما يمنحك شعوراً أكبر بالثّقة. إن تعلّم التنفس بشكل صحيح، المترافق مع الوضعية الجيدة للجسد، هو جزء أساسي لتحسين الثّقة بالنفس، والانتظام في ممارسة هذا الفعل يجعله متاحاً لك تلقائياً عند الحاجة.

وتنفّس...

- استلقِ على الأرض في وضع مريح، وركبتاك مثنيتان، وذقنك على مستوى صدرك، أو اجلس مستقيماً على كرسي، وساقاك متوازيتان، وقدماك ثابتتان على الأرض.
- تعمّد إراحة رقبتك وكتفيك، وأرخِ ذراعيك إلى جانبي جسدك، وكفاك إلى الأعلى.
- تنفّس طويلاً برفق من أنفك إلى داخل بطنك حتى تراه يرتفع بهدوء مع العد ببطء إلى خمسة.
- توقف واحبس هذا النفس مع العد إلى خمسة، ثم ازفر برفق من فمك مع العد مرة أخرى وببطء إلى خمسة.
- حاول تصفية ذهنك من كل الأفكار الأخرى عند فعلك هذا، وإن وجدت ذلك صعباً، أغمض عينيك وتخيّل سقوط حصاة تغرق في بركة ماء ببطء وهدوء.
- كرّر دورة التنفس هذه عشر مرات ثم لاحظ كيف سينضبط تنفسك المنتظم.
- يمكنك أيضاً استخدام تقنية التنفس هذه في أي وقت تشعر فيه بالتوتر أو الضغط أو كأساس لممارسة التأمل.

إن أردت هزيمة قلق الحياة،
فعش اللحظة، وعش النّفس.

Amit Ray



كن واثقاً بجسدك

تمنحك الثّقة بالجسد الشعورَ بالثبات والأمان، الذي يمكن تعزيزه بالتمرين المنتظم. ممارسة اليوغا تحديداً تجعل الجسد يتواءم مع التنفس وتنشّط عن طريق الأقدام المرتكزة على الأرض طاقة الجسد وهو ثابتٌ مع أكتاف مسترخية. وضعيات اليوغا تؤسس لوعي الجسد وقوّته. فوضعية المحارب مثلاً قد تمنحك الشعور بالقوة الجسدية والعاطفية. وتعمل "تاي تشي" أيضاً بطريقة فعالة ومماثلة.

ابقَ متصلاً بالأرض

اشعر بالتواصل مع الأرض واستشعر صلابتها وثباتها وكم هي آمنة وموثوقة. ستشعر بمزيد من الأمان والاستقرار والثّقة بجسدك كاملاً. تأكّد من التوزّع المتوازن لثقلك عبر القدمين (افعل هذا وأنت حافي القدمين) من الكعب إلى باطن القدم وعبر أصابع قدميك كلها فيما تكون ركبتاك غير ملتصقتين وإنما مسنودتان بلطف.

وضعية جسدك

عبر ثقتك بجسدك وحالته، ستتحسّن حالك. أوّل ما يلاحظه الآخر فيك غالباً هو وضعية جسدك. الوضعية الجيدة تجعلك تبدو متيقظاً ومنتبهاً ومتفاعلاً. إنها جزء من لغة جسدك ويمكنها أن توحي مباشرة بالثّقة بالنفس إن كنت تقف أو تجلس باستقامة مع ارتياح الكتفين والذراعين وذقنك فوق صدرك وأنت تنظر مباشرة في عيني رفيقك أو زميلك.

من المهم معرفة أنّ تغيير الطريقة التي تحمل بها جسدك سيبدّل شعورك بنفسك. لذا اجلس باستقامة لا تعبيراً عن احترامك الآخرين وإنما نفسك. سيجعلك هذا أكثر تأثيراً. **Amy Cuddy**، عالم نفس اجتماعي



لغة الجسد والتّواصل الآخر

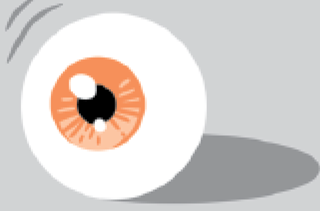
ثمّة رسائل قوية جداً يمكن إيصالها عبر لغة الجسد دون الحاجة إلى الكلام، ولذا تستحقّ فهم ماهيتها وآلية عملها وكيفية استخدامها لمصلحتك وذلك من أجل تحسين ثقتك بنفسك والتعبير عنها. يفترض البروفيسور ألبرت ميهرابيان، وهو طبيب نفس ومؤلف *Silent Messages*، أنه عندما يتعلق الأمر بالتعبير عن المواقف والمشاعر، يكون ما يقال يعبر عن ٧% منها فقط، في حين أنّ نبرة الصوت تعبّر عن ٣٨%، ولغة الجسد عن ٥٥%.

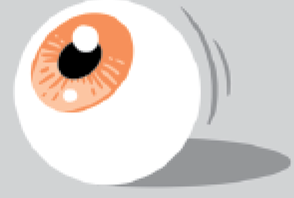
تعابير الوجه

تعابير وجه مرتاح ومنتبه ومركّز إضافة إلى التواصل المباشر بالنظر تنقل الدّفء والاهتمام وتشير إلى أنك منخرط ومهتم بما يقال. كما أن الابتسام والإيماء من حين إلى آخر، حيثما يكون مناسباً ودون مقاطعة الكلام، يشجّعان الآخرين ويعززان التواصل الجيد والمتبادل.

تدوير العينين هو من العلامات غير اللفظية العدائية جداً.

Steve watts





نبرة الصوت

التحدث بثقة يجعل صوتك مسموعاً لكن نبرة الصوت التي تستخدمها تشي بالكثير أيضاً. يمكنك بثّ الدفء في نبرة صوتك عبر الابتسام أثناء الحديث، ما يساعد على تخفيف أي توتر في صوتك قد يظهرك عدائياً بعض الشيء. كما أن فواصل للتنفس بقدرٍ كافٍ أثناء الحديث تساعد على الاسترخاء وتهدئة نبرة الصوت ومنحك مظهراً أكثر ثقة بالنفس. لمستوى الصوت أهميته أيضاً، فالقدرة على خفض نبرة الصوت لحظة رفع مستواه أفضل من الصراخ. تجنّب صنع صيغة سؤال برفع نبرة الصوت في نهاية الجملة. فالسؤال غير المباشر قد يجعلك تبدو غير متأكّد وغير واثق بنفسك.

وضعية الجسد

بينما تعزز الوضعية المستقيمة المسترخية الثّقة بنفسك وبالآخرين، توحي الوضعية المنغلقة بالقلق والعدائية، فهي مصمّمة لحماية الجسد وإخفائه مع كتفين محنيتين وساقين وذراعين متشابكِين. تعمّد الوضعية المنفتحة لتشعرَ باسترخاء أكبر. استخدم تقنيات الاسترخاء للمساعدة وستشعر أنك أكثر ثقة بنفسك.

أتحدّث لغتين: الإنكليزية ولغة الجسد. Mae West

اللّمس

طريقة أخرى للتواصل مع الآخرين دون كلام. يختلف مقدار اللمسة أو نوعها من لمسة لطيفة على أعلى الذراع إلى المصافحة باليد أو العناق أو القبلة. ويعتمد الشكل الذي تأخذه اللمسة على العلاقة بين الأشخاص والسياق الذي تأتي فيه. تختلف مستويات اللمس المقبولة اجتماعياً باختلاف الثقافات. لذا من المهم الانتباه ومواءمة اللمسة لما هو مناسب. في العموم، كلما كانت العلاقة أكثر رسمية، كان اللمس أقل. لا تلمس الآخر إن كان لديك شكّ أو تظنّ أنه لا يرتاح لذلك، أو اكتفِ بلمس أعلى الكتف أو المصافحة.

استخدم الاتصال غير اللفظي لتلطيف الجو

الابتسامة / الوضعية المنفتحة / الانحناء إلى الأمام / اللمس / التواصل البصري / الإيماء

الإيماءات

الإيماءات التي نؤديها عند التواصل ترتبط بصلة وثيقة مع اللمس. التململ، وطقطقة الأصابع، وقضم الأظفار، كلها عوامل تنقل التوتّر وتشتّت انتباه من حولك، حتى لو لم تعِ ما تفعله. في المقابل، قد تكون إشاراتٍ مشجعةً استخدامُ يديك بين وقت وآخر بإيماءات تلقائية منفتحة وواسعة أثناء الحديث، لتأكيد ما تقوله.

الجسد الإنساني هو أفضل صورة
عن الروح الإنسانية.

Ludwig Wittgenstein

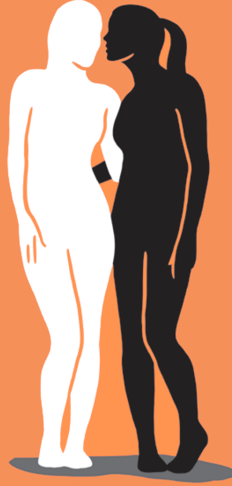
المساحة الشخصية

نشعر جميعنا بمزيد من الراحة والاسترخاء والثّقة بالنفس إذا احتُرمت مساحتنا الشخصية، وهذا يعتمد إلى حدٍّ كبير على الموقف الذي نحن فيه، سواء أكان حميمياً أم اجتماعياً أم رسمياً. يجدر التفكير في كيفية عملك ضمن مساحتك الشخصية ومساحة الآخرين عندما تريد أن تظهر واثقاً خلال علاقة معينة.

المسافة الحميمة للعناق أو اللمس أو الهمس

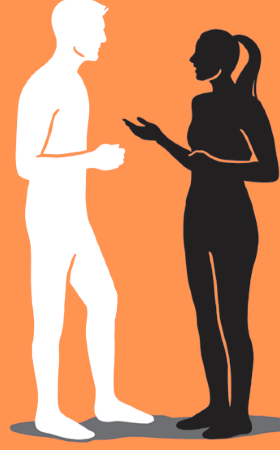


الوضعية القريبة:
أقل من ١٥ سم

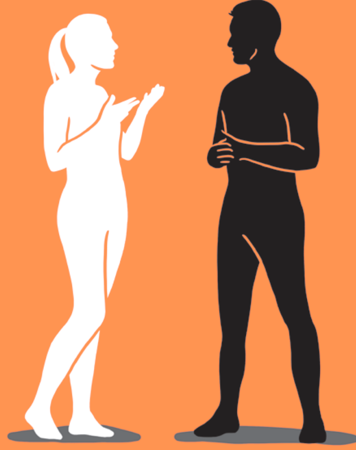


الوضعية البعيدة:
من ١٥ إلى ٤٦ سم

المسافة الشخصية للتفاعل بين الأصدقاء المقربين وأفراد العائلة

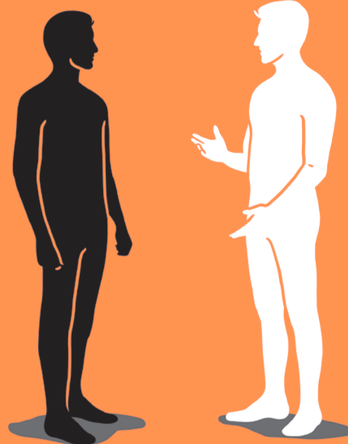


الوضعية القريبة:
٤٦ إلى ٧٦ سم



الوضعية البعيدة:
٧٦ إلى ١٢٢ سم

المسافة الاجتماعية للتواصل بين المعارف



الوضعية القريبة:
١,٢ إلى ٢,١ متر





الوضعية البعيدة:
٢,١ إلى ٣,٧ متر



التفكير في نفسك بثقة

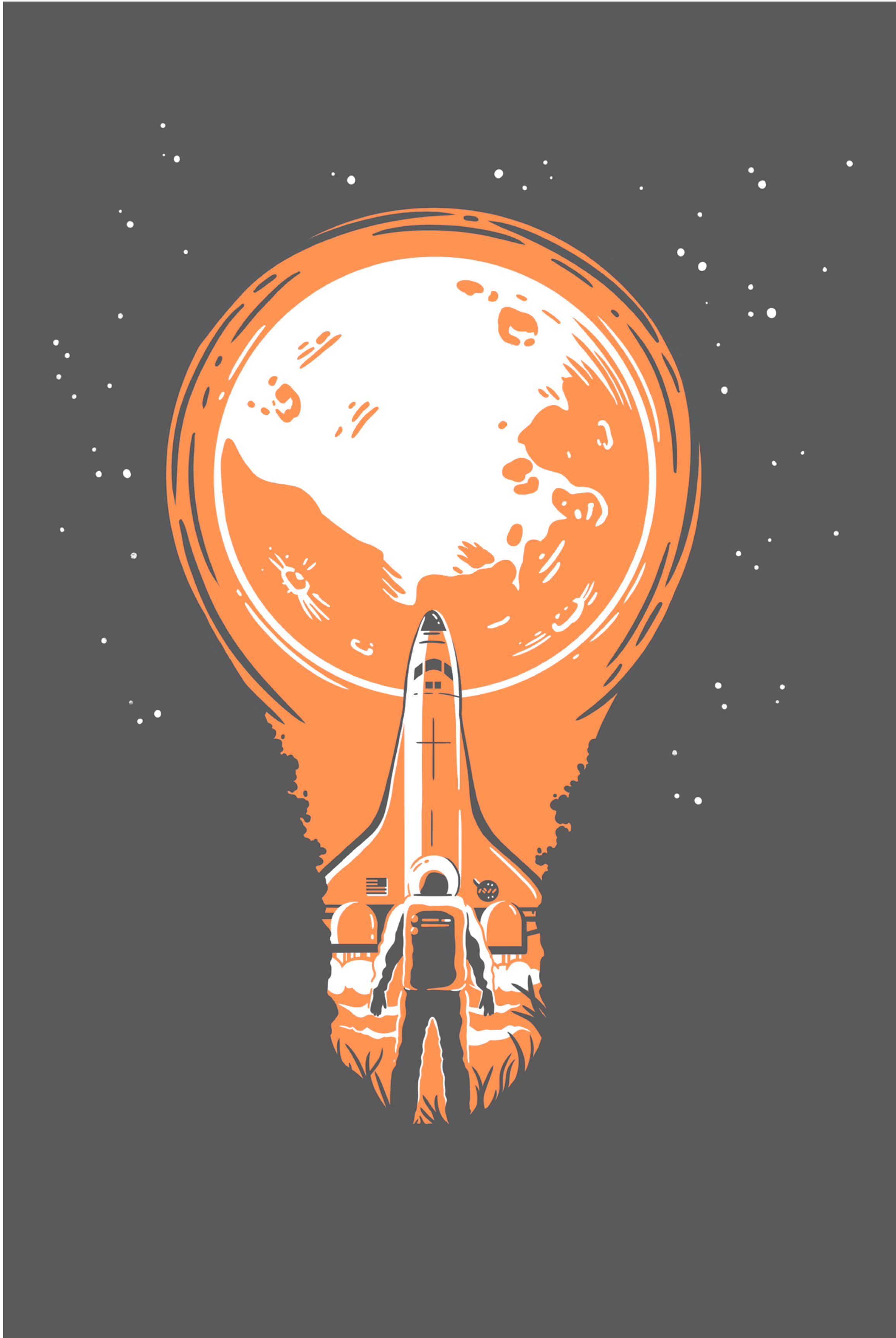
أنت أفضل مرجع لذاتك حين يتعلق الأمر بالتفكير في نفسك بثقة. ركّز دوماً وتذكر الإيجابي لا السلبي، وما يمكنك فعله لا ما ليس في استطاعتك. كن أفضل صديق لنفسك.

صوتك الداخلي

ذاك الصوت في رأسك يجب أن يكون صوت أفضل أصدقائك، أي صديق إلى جانبك حتى النهاية، يخبرك عن النصف الممتلئ من الكأس بدلاً من الفارغ وأنك تستطيع فعل ذلك. قد تبدو الفكرة مستهلكة لكنها حقيقية. أفكارك ملكك وخيارك الأفضل هو أن تفكر في نفسك بثقة.

الإنسان صنيعة أفكاره؛ يصير ما يفكر فيه.

Gandhi



تحدث إلى نفسك
كما تفعل مع
شخص تحبه.

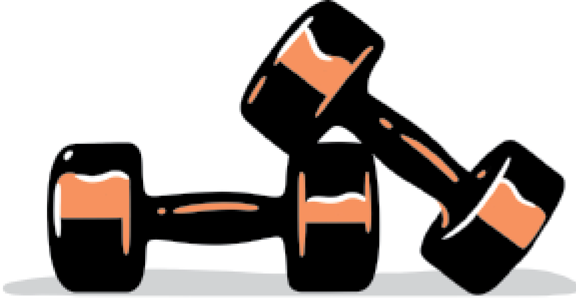
Brené Brown

أفضل النصائح

• هل تذكر تلك المناسبة عندما جرت الأمور فعلاً لمصلحتك؟ ركّز على النجاح المحقّق واستخدمه.
• إن كنت تشعر بالخوف، فتذكّر أن السبب هو أنك توشك على فعل أمر سيجعلك أكثر ثقة بنفسك على المدى الطويل وليس أقل.
• لا تضع افتراضات حول الآخرين وكيف يرونك. اعمل استناداً إلى الحقيقة: ما تعرفه لا ما لا تعرفه.
• لا تبالغ في تعقيد كل ما عليك عمله. قسّمه إلى أجزاء يمكن التحكم فيها وإدارتها.
• لا تضيّع الوقت على الأمور التي لم تنجح. راجعها واستفد منها وامضِ قدماً.
• كن إيجابياً حتى عندما لا تشعر بذلك؛ هذا يجتذب الإيجابية من الآخرين.

هذا لا يعني أنك لن تمرّ بأيام يكون فيها التحدي للتفكير بثقة أكبر منه في أيام أخرى. أيامٌ تستوجب حشد الشجاعة والإقناع للارتقاء إلى المستوى المطلوب وتقديم أفضل صورة عن نفسك. لذا كن استباقياً. اتخذ قراراً واعياً بالنظر إلى الإيجابيات لأنه من الأفضل أن تختار ما يخدمك (الإيجابي) بدلاً مما لا يفعل (السلبي).

ثق بنفسك. اصنع نوعاً من الذات يُسعدك أن تعيش معها طوال حياتك. استفد من نفسك إلى أقصى حدّ بإثارة إمكاناتك الداخلية الصغيرة وتحويلها إلى إنجازات. المصدر غير معروف.



ممارسة الثّقة بالنفس

تتقلّب درجة شعورك بالثّقة بين يوم وآخر طبقاً لحالتك الذهنية وما عليك فعله. هناك دوماً أيام تشعر فيها بالثّقة أكثر. في الأيام التي يكون فيها الأمر أصعب، فكّر في الأشياء التي يمكنك عملها لاستعادة ثقتك بنفسك. اعرف سبب هذا التقلّب. لا تؤنّب نفسك حياله بل تذكّر أن بإمكانك ممارسة الثّقة بالنفس واللجوء إلى ما تعرف أنه يخدمك حين تحتاج ثقتك بنفسك إلى قليل من الدفع. عندما تتصرف بمظهر الواثق ويتجاوب المحيطون بك بإيجابية، يعزّز هذا ثقتك بنفسك.

التّقاعس عن العمل يولّد الشّكوك والخوف. العمل يولّد الثّقة والشّجاعة. إن أردت التغلّب على الخوف، فلا تجلس في المنزل وتفكر فيه. اخرج واشغل نفسك. Dale Carnegie

---

تمرّن على...

الوقوف منتصباً

إرخاء كتفيك

فهم اتصالك بالأرض والشعور بالثّبات

التّنفس بسهولة وراحة.

تمرّن على...

في تفاعلك اليومي مع الناس الذين لا تعرفهم، في موقف الحافلة أو مع الباعة في المتاجر أو موظفي الاستقبال، اغتنم أي فرصة للتفاعل والتحدّث، وإن باختصار، كأن تشكرهم وتتشارك معهم تعليقاً أو ابتسامة. إنه تمرين جيد خاصة إن كنت خجولاً نوعاً ما بطبيعتك.

تمرّن على...

الاحتفاظ بدفتر ملاحظات. وفي نهاية كل يوم، دوّن فيه ثلاثة أشياء أنجزتها بنجاح أو فعلتها أو استمتعت بها، مهما كانت صغيرة، وأيٌّ منها يشعرك بالسعادة والرضا. أعد قراءة ما كتبته في الصباح التالي وابدأ كل يوم من مكان تشعر فيه بالثّقة بالنفس.

تمرّن على...

الخروج من منطقتك المريحة. اغتنم الفرص الجديدة. إذا لم تتحدَّ نفسك، من الصعب بناء الثّقة. تعرّف إلى ما تجيده، اخطُ خطوة إلى الأمام وأسّس عليها. افعل شيئاً واحداً كل يوم تتحدّى به نفسك: اخرج في نزهة، سجل في ذاك الصف، قل مرحباً لأحدهم، اقرأ كتاباً. تشكّل الخطوات الصغيرة المنتظمة إضافةً إلى الثّقة المتزايدة بالنفس.

الحياة الحقيقية تُعاش عندما تحدث التغيّرات الصغيرة. Leo Tolstoy

---

تمرّن على...

طلب المساعدة. لا يمكن أن نعرف كل شيء ولا أحد يستطيع ذلك. لكن من أسرار الأشخاص الواثقين بأنفسهم أنهم يعرفون متى يطلبون المساعدة. هم يعرفون أننا نتعلم أكثر حين يوجّهنا شخصٌ يمتلك الخبرة التي نبحث عنها. طلب المساعدة ليس علامة ضعف إنما قوة.

تمرّن على...

تقسيم ما عليك عمله إلى أجزاء صغيرة. كلّ خطوة تنجزها تجعلك تشعر أنك أكثر ثقة للخطوة التالية. العمل بهذه الطريقة يتيح لك التركيز على ما بين يديك الآن وهنا، فتكفّ عن القلق والتوتر والشعور بالإحباط في ما يتعلق بالأمر التالي.

سرّ التقدم هو البدء. سرّ البدء هو تجزئة المهمات المعقّدة إلى مهمات صغيرة ممكنة الحلّ، ثم بدء العمل على المهمة الأولى.

Mark Twain



التصرف بثقة
أو "التظاهر بها حتى تحقّقها"

قد يناقض الأمر فكرة أن تكونَ أفضل صورة من ذاتك الحقيقية، لكن التظاهر يكون أحياناً مجرد وسيلة تستخدمها حين تقتضي منك الظروف تحسين أدائك.

تصرّف كما تريد أن تكون، وستصير قريباً كما تصرفت. Leonardo Cohen

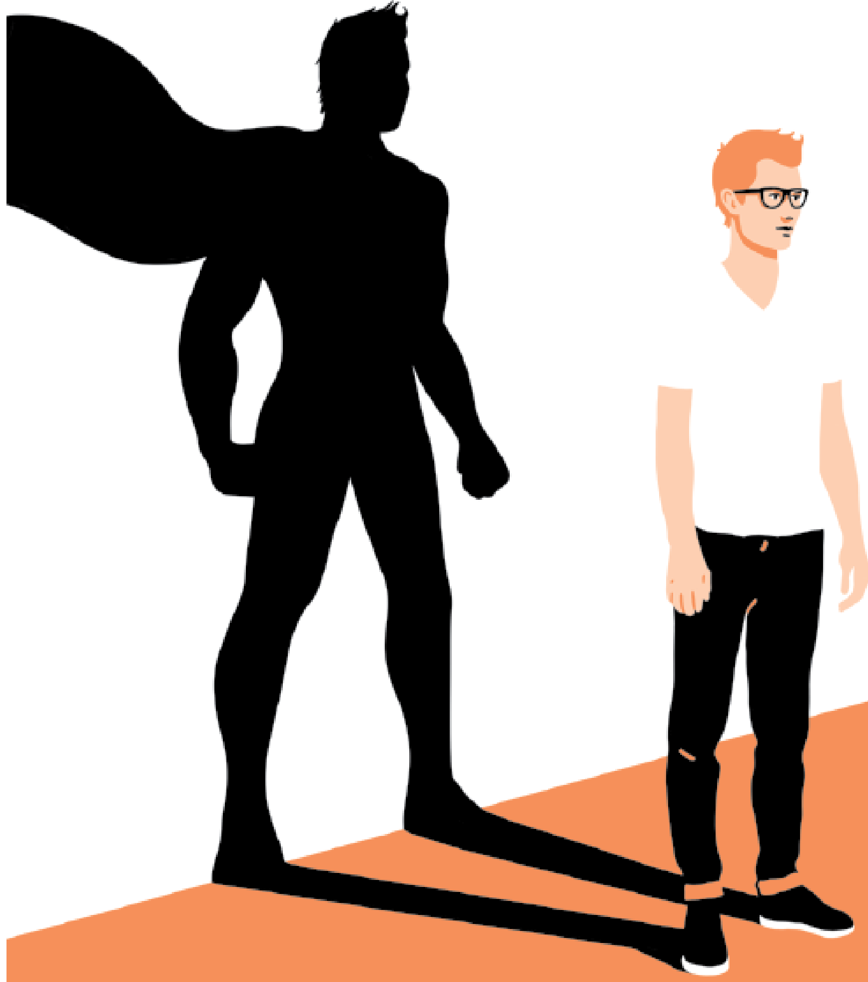
---

وجّه ثقتك الداخلية

ركّز على مناسبة شعرتَ فيها بالرضا عن نفسك وفعلت أمراً منحك السعادة وجعلك تشعر بالثّقة. تذكّر ذلك الشعور واستخدمه الآن. وجّه ذلك نحو طريقة تفكيرك الحالية مستخدماً كلمات: "نعم، أستطيع".

إن كنت تقدّم
نفسك بثقة،
يمكنك تحقيق
أي شيء تقريباً.

Katy Perry



متى يُنصح بالتظاهر بالثّقة؟

لا أنصح به روّاد الفضاء أو المحامين أو جرّاحي القلب أو لاعبي الرُّكبي أو مهندسي المفاعلات النووية أو جنود القوات الخاصة. لكنه مفيد تماماً إن كان هدفك تغيير صفة شخصية، كثقتك بنفسك أو شجاعتك أو كفاءتك الذاتية. بمعنى آخر: لن ينجح الأمر إن كنت بحاجة إلى معرفة أو مهارة أو تدريب متخصص. ينجح جيداً مع الصفات العامة التي تتضمن المرونة العاطفية أو الشجاعة أو الدافع.

Franklin Veaux، مؤلف *The Game Changer*



أنت تحدّد قيمتك الذاتية.
لا تعتمد على أن يخبرك الآخرون من تكون.

Beyoncé

المشي بحيويّة

يتعلق الأمر بالثّقة البدنية ولغة الجسد التي تعبّر عنها. حتى عندما لا تكون ثقتك بنفسك في أفضل حالاتها يمكنك التظاهر بها والتصرّف كأنها موجودة: استعدّ، خذ نفساً، وكما تقول جدتك: قدّم أفضل ما لديك. المشي بحيوية يجعلك تتواصل مع الأرض بطريقة إيجابية، ما يعزّز ثقتك بجسدك. هل تعرف الأغنية التي تشعرك دوماً بالتفاؤل والقوة؟ "Respect" لأريثا فرانكلين؟ أو





أهميّة الانطباعات الأولى

قد لا تظنها مهمّة لكنها كذلك. يطلق الناس حكماً أولياً على شخص آخر خلال ثلاث ثوانٍ من رؤيته. هذا صحيح، ثلاث ثوانٍ، أي من النظرة الأولى عملياً. هذا لا يعني أنه لا إمكانية لتعديل الرأي الأوّلي. كما أن بعض الناس يضعون فرضيات أكبر وحتى أحكاماً مسبقة أكثر من غيرهم. الخلاصة أن الانطباعات الأولى مهمّة سواء أكانت في موعد أول، أم مقابلة عمل، أم تقديم عرض في غرفة مليئة بالغرباء.

لن تحظى أبداً بفرصة ثانية لخلق انطباع أوّل. Andrew Grant

للاستفادة من هذا وزيادة ثقتك بنفسك في الوقت نفسه، انسَ فكرة أن الانطباع الأوّل غير مهم لأنه مهم. وكما قال أحدهم ذات مرة، يمكنك أن تغيّر الكثير من القواعد حالما تصل إلى هناك، لكن عليك أولاً أن تصل. افهم هذا وستكون قد اجتزت نصف الطريق.

ارتدي فستاناً رثّاً
وسيذكر الناس
فستانكِ. ارتدي
فستاناً أنيقاً
فيذكرونك،
أنتِ.

Coco Chanel



ماذا تلبس

عند التفكير في ما عليك ارتداؤه لتخلق انطباعاً أولياً إيجابياً، تذكر أن أيّ شيء تختاره عليه أن يلائم الموقف. في مقابلة عمل عليك إظهار جديتك وأن تعكس ثقافة المكان الذي تتقدم للعمل فيه: العمل في وظيفة حكومية يتطلب ثياباً أكثر رسمية من تلك التي يتطلبها العمل في حضانة أطفال حيث من غير الملائم ارتداء الألوان الداكنة.

تذكر أن الرمادي ودرجات الأزرق والألوان الداكنة كالأسود والبني تعكس الجدية، في حين توحي الألوان الأكثر إشراقاً وجرأة كالأحمر أو البرتقالي أو الأخضر بإبداع أكبر. أياً كان ما ترتديه، يجب أن يكون نظيفاً ومكوياً وغير مثير من أجل ترك انطباع أولي جيد. ستشعر بمزيد من الراحة والثّقة في الملابس التي تناسبك وتليق بك إذ تنقل إحساساً دقيقاً عنك لكنها يجب أن تكون أيضاً ملائمة للوضع.

الثّقة الجسدية

يمكن اكتساب هذه الثّقة وحان الوقت لإثباتها عبر وضعية جسدك. قد لا يكون من السهل الوقوف مع ظهر مستقيم وأكتاف مسترخية لكنها وضعية توحي بالثّقة. وحين تجلس، انتصب في جلستك عند مقدمة الكرسي وضع كلتا قدميك على الأرض (ما يساعدك على الثبات جيداً)، وانظر مباشرة في عيني الشخص الآخر. تجنّب عقد ساقيك أو الاهتزاز في مقعدك أو التململ عموماً.

يكتسب البشر صفة معينة عبر تصرفهم الدائم بطريقة معينة. أرسطو

حُسن المظهر

يجب أن تظهر اعتناءك بنفسك لإظهار الثّقة بالنفس. تأكّد أن يكون شعرك نظيفاً ومرتباً. بالنسبة إلى الرجال، ينطبق هذا على شعر الذقن أيضاً. يجب أن تكون الأظفار نظيفة دوماً ولا تحمل آثار قضم. طلاء الأظفار ليس أساسياً، وفي بعض الحالات قد لا تكون الأظفار الملونة ملائمة. الاهتمام

الشخصي بالمظهر يشمل القدمين الظاهرتين. كما أن الأسنان يجب أن تكون نظيفة بيضاء ورائحة نفسِك منعشة. أيّ تجميل عليه أن يحسّن مظهرك لا أن يغيره ويجب أن يكون ملائماً للموقف.

الموقف

كيف يمكنك التأكد من قدرتك على ترك انطباعٍ إيجابي وأنت تملك ثلاث ثوانٍ لفعل ذلك؟ نضيف إلى كل ما سبق موقفَك وحركتك وتقديمك نفسك. حتى إن لم تكن تشعر بالثّقة التامة في تلك اللحظة من اللقاء الأول، احرص أن تنظر في عيني الشخص الآخر، وأن تبتسم له، وتحييه بالاسم، ما يوحي بالثّقة ويجعلك تعبر تلك المرحلة الأولية. قد تُجري تواصلاً جسدياً أو يكون عليك الاستجابة له، سواء أكان ذلك مصافحة أم عناقاً. موقفك الإيجابي من هذا التواصل سيظهر دفء شخصيتك، ما يوحي بالثّقة أيضاً.

تصرّف كأن ما تفعله
يصنع فرقاً، فيصنعه.

William James

المصافحة

المصافحة تقليد اجتماعي يخلق مساحة للنظر في عيني الآخر والتواصل الجسدي عندما تلتقيه. إنها إقرارٌ وتبادل اجتماعي فوري، شيء يمكن الاستفادة منه لإظهار المساواة بين شخصين، كما أنها مفيدة جداً لتعزيز الثّقة بالنفس والإيحاء بموقف واثق. قد تكون المصافحة تكتيكاً مفيداً للنساء تحديداً في مكان العمل، وذلك لتعزيز الثّقة بالنفس والمساواة.

- دوماً قف من أجل المصافحة، وكن أوّل من يمد يده.
- انظر في عيني الآخر وابتسم.
- تواصل كفًّا بكف.
- أحكم قبضتك وهزّ يدك مرة واحدة.
- تحدث وأنت تحيّي وتصافح الآخر باستخدام اسمه.

ابتسم

ليس الابتسام سهلاً عندما لا تكون واثقاً من نفسك لكن الحيلة تكمن في التفكير في شيء لطيف عن الشخص الذي تتواصل معه. يساعد هذا في جعل الابتسامة أقل اصطناعاً وأكثر صدقاً وتمتدّ إلى العيون. يوحي الابتسام بالدفء والمشاركة ويعزز شعورك بالثّقة، وهذا يصل إلى الآخرين.





معالجة القلق والمجازفة
واحتضان المجهول

بالنسبة إلى كثيرين، يمثّل الشعور بالقلق تحدًّيا في مواجهة ثقتهم بأنفسهم. ومع أن بعض القلق شعور طبيعي ومتوقع ويأتي غالباً كاستجابة منطقية قصيرة الأمد، فإنه قد يكون مرهقاً أحياناً. إنْ كنت تشعر أنّ القلق يقوّض ثقتك بنفسك، فقد يفيدك تحديد دوافعه وابتكار إستراتيجية لإدارته.

الخوف يهزم البشر
أكثر من أي شيء
آخر في العالم.

Ralf Waldo Emerson

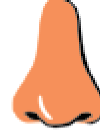


تنفّس

عند القلق نجنح نحو التنفّس السطحي وقد نصل إلى فرط التنفس. وبما أن هذا الأمر يحاكي استجابة أجسادنا لآلية الكرّ والفرّ، فإنه يزيد شعورنا بالقلق تلقائياً. أجسادنا تبلّغ عقولنا في هذه الحالة بأننا قلقون. في الحالات الشديدة الصعوبة، يتسارع فرط التنفس وقد يوصل إلى نوبة هلع. لذا إنِ استطعنا استخدام طريقة للتنفس بهدوء، يمكن لأجسامنا أن تخبر عقولنا أننا هادئون. وهنا يكون تمرين التنفس وسيلة مفيدة للثقة بالنفس. الحيلة هي في ممارسته بانتظام كي يصير وسيلة مألوفة تستخدمها عند الحاجة.

ثبّت نفسك

يفيد هذا في حال بدأت تشعر أن الأفكار المقلقة تهزمك. انظر حولك واعثر على:




١	٢	٣	٤	٥
شيء تتذوّقه	أشياء تشمّها	أشياء تسمعها	أشياء تلمسها	أشياء تتأمّلها

التأمّل

كثيرون من الناس يجدون في التأمّل ممارسةً مفيدة فعلاً لإدارة القلق، القلق العام، وكذلك الحالات الطارئة من القلق المفرط. في جميع الأحوال، ولينجح الأمر، يجب تعلّم التأمّل وممارسته بانتظام كي يُستخدم عند الحاجة. يستحق التأمل الاستكشاف حتى إن كان ملحقاً بالتمارين اليومية فقط.

التأمّل هو قطرة صغيرة من العطر تغمر اليوم بعبقها. R. D. Laing

---

تقنية الاسترخاء لخمس دقائق

تحتاج هذه التقنية إلى ممارسة منتظمة حتى تألفها ويكون بإمكانك ممارستها عند الحاجة.

- اجلس في وضعية مريحة.
- أغلق عينيك.
- تعمّد إراحة تركيزك واجعله موجَّها إلى الداخل.
- اعمل على جهازك العضلي عبر شدّ العضلات وإرخائها كي تشعر بالفرق. ركّز على عضلات الأكتاف والرقبة والوجه وأعلى الظهر.
- تعمّد تهدئة تنفسك. خذ شهيقاً بطيئاً مع العدّ إلى خمسة. احبس نفسك مع العد إلى ثلاثة. ازفر النفس حتى النهاية مع العد إلى خمسة. كرّر ذلك عشر مرات.
- تجاهل أي فكرة تخطر في بالك.
- امتنع عن محاكمة نفسك والأحداث الأخيرة والأشياء المنتظرة.
- عد إلى الحاضر بأفكار إيجابية.

كن نشيطاً

عند القلق نميل إلى إنتاج المزيد من هرمونات التوتر، كالكورتيزول والأدرينالين، التي تجعلنا بدورها نشعر بالذعر والمزيد من القلق. ندخل هنا حلقة مفرغة. لكن الحركة أو التمرين من أسرع الطرق لتخفيف الحالة. اخرج للمشي أو السباحة أو ممارسة اليوغا؛ كل ما يمكنه تركيز طاقتك العصبية واستخدامها جسدياً سيساعدك على التخلص من هرمونات التوتر.

لا تجترّ أفكارك

التفكير مراراً وتكراراً في السلبيات التي تجعلك قلقاً سيعزز قلقك. استخدم بدلاً من ذلك التأكيدات والعبارات الإيجابية التي تذكرك بأنه لا مشاعر نهائية؛ لديك دليل على أنه يمكنك فعل كل ما تريد بثقة. تحدّث مع صديق تثق به واحصل على آراء إيجابية بدلاً من اجترار أفكارك أو التوجس منها. الدعم الاجتماعي الجيد مهمّ لنا جميعاً وهو من الطرق المتعددة التي نستطيع بها زيادة ثقتنا بالحياة.

القلق لا يمنع حزن الغد
بل يقوّض متعة
اليوم فقط.

Leo Buscaglia

الاعتناء بالنفس

يمكن لأمور عدة كالإرهاق، والإكثار من شرب الكحول والكافيين، وتجاوز وجبات طعام، وشرب القليل من الماء، أن تشعرنا بالعصبية وتزيد نسبة هرمونات التوتر في أجسادنا للتعويض. تشبه هذه المشاعر الجسدية مشاعر القلق ويمكن أن تضعنا في حلقة مفرغة. للتصرّف بثقة عليك بطريقة ما أن تشعر أنك في أفضل أحوالك حتى جسدياً.

انسَ الأمر

من المؤكد أن القول أسهل من الفعل، لكن أحياناً مجرد الاعتراف بالقلق كمرحلة عابرة هو طريقة مفيدة. يرى بعض الناس أن هذا التكتيك يكفي ليحقّق ثقتهم بأنفسهم.

ليس ثمّة ما يستدعي قلقاً كبيراً في علاقات البشر. أفلاطون


لكن...
ماذا لو...
فقط لو...



الثّقة الاجتماعية والتعامل مع التوتّر

إنْ كانت فكرة المناسبات الاجتماعية تشعرك بالتوتر وتتمنّى أن تشعر بثقة أكبر، فمن الجيد معرفة بعض الأشياء التي يمكن فعلها للتعامل مع توترك بطريقة أسهل.

هل أنت خجول؟

يأتي الخجل من الشعور بالإرباك أو التردّد حيال مواقف جديدة أو لقاء أشخاص جدد. وهو مختلف عن كونك انطوائياً إذ يمدّك الوقت الذي تقضيه بمفردك بالنشاط أكثر من الوقت الذي تقضيه مع صحبة. ورغم أن المناسبات الاجتماعية ليست ممتعة دوماً لكنها ليست مخيفة. معظم الخجولين يرغبون في التواصل لكنهم يخجلون من المحاولة. ثمّة طريقتان لتدبّر الأمر: تذهب إلى المناسبة بصحبة صديق أو رفيق ما يساعد على تخلّصك من قلق اللحظات الأولى، أو تصل في الموعد المحدد فتتجنّب حشداً أكبر قد يزيد خوفك. افعل ما يناسبك ويزيد ثقتك بنفسك.



ما هي المناسبة؟

بعض المناسبات الاجتماعية قد تزيد شعورنا بفقدان الثّقة أكثر من غيرها. نحن مختلفون. قد يجد بعضنا صعوبةً أكبر في المناسبات الصغيرة والأكثر حميميّة، فيما يختلف الأمر كلياً لدى آخرين. في جميع الأحوال ومهما كانت المشكلة بالنسبة لك ثمّة أشياء تستطيع فعلها لتسهيل الأمور. عندما تتلقى دعوة إلى زفاف قريب، أو عيد ميلاد زميل، أو أول موعد غرامي، عليك قبل كل شيء التفكير ملياً في الأمر وربما أن تشاور صديقاً موثوقاً. تعامل مع ما يقوض ثقتك المباشرة بنفسك كطريقة اللباس. إنْ لم تكن واثقاً مما سترتديه، جرّب الملابس مسبقاً. وإن كنت متوتراً من إلقاء خطاب، فاستعدّ وتدرّب.

الحياة كآلة التصوير... ركّز على ما هو مهم. التقط الأوقات الجيدة. تعلّم من السلبيات، وإن لم تنجح الأمور... حاول من جديد! المصدر غير معروف

التنفس

هل تذكر تمارين التنفس التي تعلّمتها من أجل مناسبة كهذه؟ إنه الوقت المناسب لتستخدم تقنية التنفس الهادئ والثابت لتساعد في دعمك وتركيزك وإبعاد التوتر عن عقلك.

التخيّل

قد يكون تخيّل الحدث الذي ستحضره مفيداً إذا كان التفكير فيه يجعلك متوتراً. إنّ إنشاء صورة في رأسك للسيناريو الأوّلي للوصول، لحظة وصولك واثقاً بنفسك، ودخولك، وتحية مضيفك وتناول الشراب مستمتعاً بالمشاركة، يمنحك ثقة بالنفس. يشبه هذا ممثلاً يتدرب على دور أو "يتظاهر" به قليلاً.

حالما نؤمن بأنفسنا يمكننا أن نخوض تجارب الفضول أو الدهشة أو الشعور التلقائي بالفرح أو أيّ تجارب تكشف عن الروح الإنسانية. E. E. Cummings

---

الإصغاء

الإصغاء الجيد جزء مهمّ من التفاعل الاجتماعي وقد يشكل تحدياً إن كان يشغلنا التوتر. لذا، ابذل جهداً واعياً لحفظ اسم شخص مثلاً وحاول استخدامه أول مرة تتحدث فيها إليه لتدعم ذاكرتك عنه. سيمنحه الأمر ارتياحاً هو أيضاً، ما ينعكس إيجاباً على التواصل بينكما.

إظهار الاهتمام

عموماً يستجيب الناس جيداً حين يبدي أحدٌ اهتماماً بما يقولون وقد يساعدك هذا لتثق بنفسك. إنْ كنت بطبعك خجولاً نوعاً ما أو انطوائياً، فقد تكون المحادثة أسهل بهذه الطريقة لكونها تحرف الانتباه عن نفسك وتساعدك في البداية. كما أن إظهار الاهتمام يدفع الآخر عادةً إلى فعل الشيء نفسه. اطرح الأسئلة لكن أصغِ إلى الإجابات وطوّر المحادثة بناءً عليها. عبّر عن آرائك وشارك حكاياتك الخاصة. بهذه الطريقة، تحصل على محادثات جيدة.

فائدة الدردشة

يسخر كثيرون من الدردشة. لكن في المناسبات الاجتماعية، خاصّة مع أشخاص قابلتهم للتو، الدردشة مفيدة. نبدأ عادةً بتبادل الأسماء ثم نكون أمام أسئلة بسيطة مثل: "كيف تعرف المضيف؟"

''هل قطعت مسافة طويلة للوصول إلى هنا؟'' يمكن للإجابات أن تقود إلى أسئلة أخرى وتبادل أوّلي للمعلومات التي يمكن البناء عليها. يمكنك أيضاً استخدام شيء شخصيّ أكثر إلى حدّ ما، كأن تحاول التعبير عن الإعجاب بقطعة ثياب أو مجوهرات. في هذه المرحلة الأولى، لا تجعل الأمر شخصياً جداً أو متعلقاً بصفة جسدية ما لم يكن الشخص يتباهى بوشم مبهرج يلفت الانتباه!

تذكّر...

استخدم تقنية الاسترخاء لخمس دقائق إذا فشلت كل المحاولات الأخرى. الحقيقة أن قلةً منا يثقون بأنفسهم اجتماعياً طوال الوقت لكن ما يمكننا جميعاً فعله هو إيجاد طريقة لإدارة توترنا. إنّ تحمّلك عناء جعل الآخر مرتاحاً ومرحَّبا به يعمل في اتجاهين: يمكّنك من الشعور بالمزيد من الثّقة حين تتصرّف بنبلٍ معهم، كما أن جوهر الأخلاق الجيدة هو التفكير في الآخرين وتقديم المجاملات التي ترغب بنفسك في سماعها. إنّ التصرف بهذه الطريقة بدلاً من التركيز على أنفسنا ومشاعرنا يتيح لنا غالباً بدء التواصل ويعزز شعورنا بالثّقة وبقدرتنا على الأداء الاجتماعي الجيد.

لن تقلق كثيراً حول ما يفكّر فيه
الآخرون عنك إن أدركت
أنهم لا يفعلون ذلك إلا نادراً.

منسوب إلى Eleanor Roosevelt



أهمية الإصغاء

ما علاقة الإصغاء بالثّقة بالنفس؟ ثمّة فرق بين السمع والإصغاء. أن تكون مصغياً فعلياً أمرٌ يعزّز ثقتك بنفسك.

الإصغاء إلى أحدٍ ما يختلف عن سماعِ شيء ما. الإصغاء عملية واعية للتفاعل مع المتحدّث بغية فهم ما يقول والتواصل معه. يُظهر الإصغاء الفعلي ثقةَ المصغي بنفسه وهو مهارة يمكن تعلمها. كما يوضح أنه يعرف ويفهم القيمة التي يقدمها الإصغاء الفعلي إلى علاقاته. لا يهم إنْ كنت تستخدم هذه المهارة مع مديرك أو موظفيك أو أطفالك أو أصدقائك أو شريكك؛ إذا استخدمتها بفعالية، ستعزّز علاقاتك وثقتك بنفسك.

معظم الناجحين الذين عرفتهم هم من يصغون أكثر مما يتحدثون. Bernard Baruch

---

كلمة Listen [يصغي] تحوي حروف كلمة silent [صمت] نفسها.

Alfred Brendel

الإصغاء الفعلي

عندما نصغي فعلاً، نمنح المتحدّث دلائل غير لفظية أننا نفعل ذلك بطرق مختلفة تحقّق ثقةً أكبر في التواصل. الإشارات غير اللفظية للإصغاء الفعلي تتضمّن:

> **وضعية الجسد:** تكون الوضعية منفتحة وودودة ومريحة سواء أكنت جالساً أم واقفاً، والرأس يميل نحو المتحدث.

> **التواصل بالعين:** يترافق مع الوضعية لكن تأكد ألا يكون حادًّا جداً لأنه قد يكون مخيفاً أو يُفهم على أنه تصادميّ. حدّد ما تشعر أنه ملائم للوضع، واجعل التواصل بالعين طبيعياً دون رفّ أو تحديق.

> **الابتسام:** ابتسامة لطيفة، كما يقتضي الأمر، يمكنها المساعدة على تلطيف التواصل البصري وتعابير الوجه وإظهار الاهتمام الودّي بما يقال. كما أنها تشجّع المتحدث على مواصلة الحديث.

> **الانعكاس:** إشارات الانخراط وانعكاس تعابير الوجه تلعب دوراً في التعبير عن التعاطف.

> **تجنّب التململ:** تجنّب النظر إلى الساعة أو التثاؤب أو قضم الأظفار أو العبث بالأشياء؛ كل ذلك يشير إلى فقدان الاهتمام والانتباه.



مع ذلك، تذكّر أنه يسهل تشتيت انتباهك حين تشعر بالتوتر أو بغياب الثّقة. هنا تماماً يكون الإصغاء الفعلي مفيداً، لأنه يدفعك إلى التركيز بما يكفي لتتذكر مثلاً اسم شخص يجري تعريفك به للمرة الأولى. لذلك، قد تكون المصافحة في اللقاء الأول وتمييز تلك اللحظة باللمس والتواصل البصري واستخدام اسم في التحية أموراً مفيدة في تركيز الانتباه.

معظم الناس لا يصغون بقصد الفهم وإنما بقصد الردّ. Stephen R. Covey

---

يمكن للمصغي الجيد أن يستخدم مهاراته في بعض المواقف العاطفية أو الحرجة، ضمن سياق علاجي مثلاً، فيمنح الآخر فرصة الحديث بحرية وثقة. قد لا يتطلب الأمر تواصلاً بصرياً كاملاً لكن الإشارات غير اللفظية الأخرى تبقى نفسها. كما يمكن لأسئلة قصيرة مفتوحة وإيماءات إيجابية وكلمات التأكيد بين حين وآخر أن تشجّع المتحدّث المتردّد.

الشجاعة هي ما يلزم للوقوف والتحدث، وهي أيضاً ما يلزم للجلوس والإصغاء.

Sir Winston Churchill

لماذا قال ونستون تشرشل هذا؟ لأنه أدرك أنك عندما تصغي جيداً، رغم أنك قد لا تحبّ دوماً ما تسمعه، قد يكون ذلك مفيداً للغاية. إن أخفقتَ في سماع انتقادٍ لمصلحتك، فأنت تضيّع فرصة على نفسك. يتطلّب الأمر ثقة بالنفس لتعرف أن بإمكانك الاستفادة من المعلومات التي يقدمها الآخرون إليك. تجربة الآخرين وخبرتهم غالباً ما تعلّمنا دروساً قيّمة.



المواعدة

عندما يتعلّق الأمر بعلاقاتنا الشخصية والأكثر حميمية، تكون المواعدة هي الفعل الذي يوصلنا إلى ذلك. وهي تقوم على مبدأ التجربة والتعلّم من الخطأ، في محاولة للعثور على شخص تتشارك معه الوقت وربما الحياة المستقبلية. هذا يُعدّ بالنسبة إلى كثيرين تحدياً لثقتهم بأنفسهم.

كن نوع الشخص الذي ترغب في أن تلتقيه. المصدر غير معروف

هل أؤمن بمواعدة الكمبيوتر؟
حصراً إن كانت الكمبيوترات
فعلاً تحبّ بعضها بعضاً!

Groucho Marx



تختلف المواعدة في القرن الحادي والعشرين تماماً عما كانت عليه قبل عشرين عاماً. الطريقة الأكثر شيوعاً لالتقاء الناس في الماضي كانت في مدراسهم أو جامعاتهم أو أماكن عملهم أو دائرتهم الاجتماعية أو عائلاتهم. هذه الدائرة اتسعت اليوم بفضل الإنترنت وتطبيقات وسائل التواصل الاجتماعي. في الحقيقة، صارت عالمية وغير محدودة، ما يفرض تحديات خاصّة. ربما تغيرت توقعاتنا حول كيفية لقاء الأشخاص لكن الآمال التي تجسّدها المواعدة تبقى نفسها أيًّا كان عمرنا أو جنسنا أو عرقنا أو لوننا أو مذهبنا: العثور على شريك يشاركنا القيم والاهتمامات والطموحات والأحلام. وبينما يمكن لعلاقة جيدة أن تكون مصدراً لأقصى درجات ثقتنا بأنفسنا، قد تكون في المقابل مصدراً لأعظم أحزاننا.

كيف يمكنك أن تواعد بثقة؟

قبل كل شيء افهم معنى المواعدة. يجب أن تكون مريحة ومسلية وطريقة تتعرف بها إلى أحدهم. تذكّر أنك من يضع القواعد هنا. هي فرصة لترى هل مقدّر لكما أن تكونا صديقين أو أكثر من صديقين أو لا. هي أيضاً فرصة لتختبر الشخص الآخر، فتتعرف إليه وتحدد ما الذي قد يناسبكما. إذا أُعجب أحدكما بالآخر لدرجة تكفي للخروج في موعد أول، انسَ التوقعات واترك تلك القائمة في المنزل. ابحث عن الاهتمامات المشتركة فقط وانتبه إلى كون المحادثة سلسة. أظهر أفضل ما لديك في اللقاء لكن لا تشعر أن عليك الاستعراض أو المبالغة في محاولتك، فأنت لا تقدم أداءً للحصول على مكانة تستمر مدى الحياة؛ هو مجرد موعد.

- الواثقون لا يعرّفون بأنفسهم عبر علاقاتهم.
- الواثقون يضعون حدوداً واضحة ويتوقعون الاحترام واللباقة من الشريك ويتصرفون بالطريقة نفسها.
- الواثقون لا يغيرون أنفسهم لتلائم العلاقة؛ هم يبحثون عن علاقة تلائمهم.
- الواثقون يدركون أن إخفاق العلاقة لا يعني أنهم ارتكبوا خطأ ما.
- الواثقون يثقون بحدسهم وقراراتهم.

كن لطيفاً

نظراً إلى سهولة لقاء غرباء افتراضيين هذه الأيام قد يكون رفضك لهم أو رفضهم لك بالسهولة نفسها ولا يحتاج الكثير من التفكير. أنْ تكون مهذباً ومحترماً ولطيفاً، أياً كان ما تشعر به تجاه موعدك، هو مجرد سلوك لائق ولا يقلّ عمّا يمكن أن يتوقعه أيّ شخص. لذا، تحلَّ بالثّقة لتتصرف جيداً بغض النظر عن سلوك الآخرين. هذا لا يكلفك شيئاً.

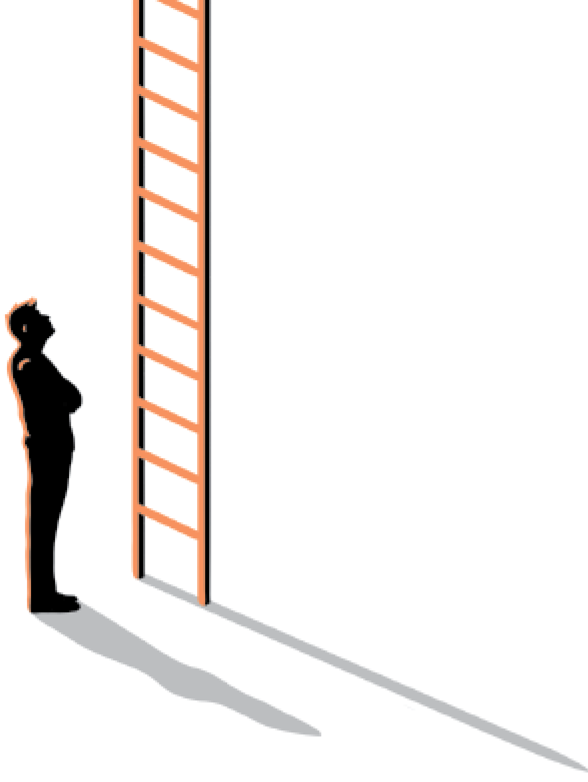
كن آمناً

من أهم قواعد المواعدة العصرية، مهما كان عمرك، أن تواعد بأمان خاصةً عندما تلتقي شخصاً للمرة الأولى. يكتسب الأمر أهميةً اليوم لكون الشخص الذي تواعده قد يكون غريباً تماماً. أياً كان ما قد أخبرك به، لا فكرة حقيقية لديك هل ذلك صحيح أو لا. أبقِ ذلك حاضراً في ذهنك وقابله في مكان تشعر فيه بالراحة وكن حذراً في ما يتعلق بمعلوماتك الشخصية في المرة الأولى.

القوي في رأيي
هو الشخص الذي يملك
الثّقة ليكون على طبيعته.

Oprah Winfrey





الثّقة بالنفس في العمل

تبدأ عملية بناء الثّقة بالنفس في العمل بمجرد الحصول على وظيفة، ما يعني أن أحداً ما يثق بك ويظن أن بإمكانك أداء عمل ما. تُبنى تلك الثّقة بالخبرة العملية والخطوات التي تتخذها لتحقيق تلك الخبرة.

مواجهة الشكّ في النفس

يمكن أن يؤثر الشك في النفس في ثقتنا إذا اعتقدنا أننا لا نستطيع أداء العمل. غالباً ما يكون غير منطقي وينبع من فكرة مثالية ومتخيلة عما يجب أن نكون عليه، دون إدراك أننا ما كنا لنحصل على الوظيفة منذ البداية لو لم نستوفِ معايير صاحب العمل. الشك في النفس مرتبط بمتلازمة المحتال، ذاك الإحساس بأننا قد "نُكتشف" بطريقة ما، وهو ما يمكن أن يكون محبِطاً للغاية. واجه هذا الشك

في النفس بالتركيز على أدلة ترتبط بما تجيد فعله، واكتسب الثّقة من ذلك، ثم حدد المجالات التي قد تستفيد من التحسين.



الناجحون لديهم مخاوف وشكوك وقلق. إنهم فقط لا يسمحون لتلك المشاعر أن تلجمهم.

T. Harv Eker

التطوّر المهني المستمر

يجب أن يكون هذا هدفاً شخصياً وأمراً تطمح الشركة أو المؤسسة إليه مع موظفيها. معظم الأعمال تتطلب مهارات بعضها يأتي معك وهو قابل للنقل، في حين أن الأخرى يمكن بناؤها وتعلّمها في العمل. إنْ أردت الاجتهاد، فابحث عن تحديات جديدة واكتسب مهارات جديدة تبقي على حماستك وتعزّز ثقتك بنفسك. سواء أكان تدريباً خاصاً بعمل ما أو ببناء فريق مثلاً، عليه أن يكون طريقاً ذا اتجاهين من حيث التزامك بالعمل والتزام صاحب العمل بك. بهذه الطريقة، يمكنك الثّقة بتطورك المهني المستمر ويمكن لصاحب العمل أيضاً أن يثق بجاهزيتك التامة لتحقيق توقعاته.

هل أنت مستعد لتحدي العمل التالي؟

زملاء العمل

يستطيع بعضنا العمل في عزلةٍ تامة غير أن الأمر ليس ممتعاً. غالباً ما يعتمد توظيفنا بطريقة أو بأخرى على قدرتنا على أن نعمل بصفتنا جزءاً من فريق. وغالباً ما يكون تشكيل الفرق لتحقيق التوازن بين الشخصيات والمهارات المتمّمة كما تحتاج إدارتها إلى قادة جيدين. أحياناً تظهر الصدامات، وإدارة الخلافات بينك وبين زملائك هي مهارة مكتسبة أيضاً. وإن كان بعضهم يديرونها بطريقة أفضل، فإنّ ثقتنا في مهاراتنا الشخصية تحتاج وقتاً وخبرة. تتلاءم بعض أماكن العمل معاً على نحو أفضل من غيرها، لكن المهم دوماً إيجاد حلول للمشكلات الطارئة. المديرون الجيدون يريدون موظفين واثقين بأنفسهم لأنهم يعملون أفضل. لذا، احمل أيّ مشكلةٍ تستعصي عليك إلى مديرك المباشر.

من السهل أن تهتز ثقتي بنفسي.
أدركُ جميع عيوبي وأعي مخاوفي جيداً.

Taylor Swift

لا تبالغ في شخصنة الأمور

مكان العمل هو مكان عمل وثمّة توقعات مختلفة أحدها أنك ستؤدّي بثقةٍ العمل الذي أوكل إليك. ستحتاج دوماً الملاحظات والنّقد البنّاء وقد يكون ذلك في تقييم رسمي أو دردشة غير رسمية، لكن يجب إدراكه جيداً لأنه أمر مفيد يمكنك البناء عليه واستخدامه لمصلحتك. يمكنك أن تطلب النصح أو المساعدة في أي أمر يصعب عليك. هذا دليل على الثّقة بالنفس، الثّقة بحقيقة أنك ستحصل على المساعدة التي تحتاجها وتكون قادراً عندئذ على العمل بكفاءة أكبر.

التّقييم

حين تطلب تقييماً حاول تحديد طلبك بدلاً من سؤال ”كيف أدائي؟“ الذي قد يوحي بأنك متردّد وغير واثق وقد يحمل نتائج عكسية. الأفضل أن تسأل عن الكيفية لزيادة فعالية أدائك المهمّة، أو الكيفيّة

لتحسين إنجازك أو زيادة الكفاءة. هذا يتيح لمديرك أن يبلغك بالأشياء التي أديّتها على نحو جيد، ما يعزز ثقتك ويسهم في تجنّب شخصنة ما يمكن تحسينه. معظم الناس يرغبون في أن يكونوا إيجابيين ومفيدين، وهذا النهج يسهّل الأمور ويسهم في إنشاء علاقات ثقة في العمل.

اختر معاركك

يولّد مكان العمل أحياناً التوتر والمواجهة، بسبب اختلاف الشخصيات أو تعارض الأفكار. انتبه إلى مكانك في النظام العام وقيّم الفائدة والضرر الذي قد ينتج عن اختيارك معركة محددة. باختيارك المعارك المنسجمة مع قيمك ومشاعرك وسلوكك، ستغدو أكثر نجاحاً وثقةً، ويرجّح أن تأتي النتائج في مصلحتك.

القيادة الواثقة

جزءٌ من شخصية القادة يولد معه والجزء الآخر يُصنع. يبدو بعضهم بالفطرة أكثر قدرة من غيرهم على القيادة، فهم يحبونها فعلاً ويؤدونها جيداً. مع ذلك، يتطلب الأمر مهارة وخبرة لتصير قائداً واثقاً بنفسه فعلاً. غالباً ما يكون التّدريب والتّوجيه من السّمات التي تميّز تطوّر القادة، فهي تبني ثقتهم بأنفسهم كي يتم تطوير مهارات القيادة وتعزيزها والارتقاء بها.

القائد الجيد يلهم الناس أن يثقوا بالقائد. القائد العظيم يلهمهم أن يثقوا بأنفسهم.
Eleanor Roosevelt



مقابلات العمل

سواء أكنت تتقدم إلى وظيفة بدوام جزئي أثناء دراستك الجامعية أم تعود إلى العمل بعد انقطاع مهني طويل القواعد هي نفسها رغم أن المخاطر قد تكون أكبر في الحالة الثانية.

اختر عملاً تحبه ولن تضطر أبداً إلى العمل يوماً في حياتك. كونفوشيوس

سهلٌ مثل: أ، ب، ت، ث

قبل المقابلة، يجري الاعتماد بالدرجة الأولى على طلبك لاتخاذ قرار حول ملاءمتك العمل. إذا كنت بصدد تقديم السيرة الذاتية أو طلب مكتوب عبر الإنترنت، تأكد أنك:

أ. تقرأ مواصفات العمل بحذر.
ب. تجيب عن كل الفقرات بدقة وكلياً قدر الإمكان.
ت. تجعل بيانك الشخصي مرتبطاً بالعمل الذي تتقدم إليه.
ث. تحقّقت من صحّة التهجئة وعلامات الترقيم.

التحضير

حالما تقدّم الطلب وتجري دعوتك إلى مقابلة، يصير التحضير ضرورياً. أجرِ بحثاً عن الشركة أو المؤسسة. معلومات كثيرة متوافرة اليوم عبر الإنترنت، وغالباً ما يكون للشركة أو المؤسسة موقع. لذا، احرص على إلقاء نظرة عليه، خاصة هيكليتها وتاريخها وعملائها والعرض التقديمي لها. كلما زادت معرفتك بالشركة والعمل الذي تتقدم إليه، زادت ثقتك أثناء المقابلة.

قد يطلب منك قسم الموارد البشرية، كما هو شائع في بعض القطاعات، تجهيز شيء محدد لتقدّمه كجزء من المقابلة، كتقديم عرض أو بعض الأفكار لمناقشتها. إذا أُعطيتَ ملخصاً لذلك، تأكد من فهمك له، وتذكّر أن طلبك إيضاح ما يلتبس عليك يدلّ على الثّقة بالنفس.

قد تحظى بفرصة لإجراء دردشة غير رسمية مسبقاً. إذا عُرض عليك الأمر، اقبله وفكّر في كيفية الاستفادة منه أثناء تحضيرك.

الثّقة بالنفس عاملٌ أساسيّ للنجاح. التحضير عامل أساسيّ للثقة بالنفس.
Arthur Ashe



الأساسات الثلاثة لمقابلة الوظيفة هي:

> هل يمكنك أداء الوظيفة؟

يتجاوز هذا المؤهلات الفعلية إذ يتعيّن عليك إثبات أن مهاراتك وخبراتك تتماشى مع متطلبات الوظيفة. قد تُسألُ عن أيّ أمرٍ ضمَّنته في طلبك، فاحرص على أن تكون قادراً على تقديم أمثلة مختصرة كدليل فعلي وملائم على قدرتك على تأدية الوظيفة.

> هل تريد الوظيفة؟

المقابلة هنا ذات اتجاهين: مثلما هي فرصتك للتأكّد من رغبتك في الوظيفة كذلك هي فرصة للآخرين للتأكد من أنهم يريدون منحك إياها.

> هل تلائمك؟

من أهداف المقابلة عند صاحب العمل التأكد من أن المتقدّم يمكنه أن يندمج ضمن فريق، أو أن يحلّ محل شخص آخر، أو أن يأتي بجديد مفيد لفريق العمل القائم. هذا ما يجعلها شخصيةً إلى حدّ بعيد لكنه يفسّر أيضاً لماذا لا تنفع كلمة ''ملائم'' دوماً. الأمر ذو اتجاهين أيضاً: هل لدى الشركة أو المؤسسة القيم والموقف والنهج نفسه الذي تتبعه؟ هل ستكون سعيداً بالعمل معهم؟

يوم المقابلة

> الانطباع الأول مهم. سيجري تقييمك مباشرة لحظة دخولك من الباب. تأكد أن يكون هذا لمصلحتك.

> لا تتأخر عن الموعد أيًّا كانت انشغالاتك. تحقّق جيداً من الطريق إلى موقع المقابلة وفكّر في الطريق الأكثر ملاءمة لتصل في الموعد. حاول الوصول مبكراً بعض الشيء ليتّسع لك الوقت لتجميع أفكارك.

> ارتدِ ثياباً ملائمة. بعض المهن والوظائف رسمية جداً، في حين أن غيرها أقل رسمية. حاول في جميع الأحوال أن تبدو أنيقاً وبمظهر لائق. تجنّبي وضع المكياج وارتداء الملابس التي قد تصرف الانتباه عن موضوع المقابلة. اعتمد البساطة إلى حدّ ما إلّا إن كان نطاق العمل إبداعياً وتعرف أن الألق هو المعيار.

> من المتوقع أن تتوتّر قليلاً لكن لا تدعِ التوتر يسيطر عليك.

كلما سُئلتَ هل تستطيع فعل أداءٍ ما،
أجب: "بالتأكيد، أستطيع!" ثم ابدأ
العمل واكتشف كيف تفعله.

Theodor Roosevelt

بعد الحدث

تهانينا إن حصلت على العمل! لكن إن لم تحصل عليه، فمن المنطقي أن تطلب تقييماً قد يكون مفيداً لك بشأن طلبات العمل أو مقابلاته المستقبلية لتتعلّم من هذه التجربة الجيدة. يمكن للتقييم أن يعزّز ثقتك بنفسك حين تعرف أين أبليت حسناً وما الأشياء الواجب عليك تحسينها. في معظم الحالات طلب التقييم بعد رفض طلب توظيفك أمر مقبول مهنياً. يمكن أن تساعدك قائمة التحقّق السريعة (التالية) في كتابة طلب التقييم:

> **اجعله مختصراً**: هو ليس محادثة مع صديق إنما عملية رسمية.
> **اجعله رسمياً**: القرار اتُخذ فتذكر أنها ليست فرصة لتقديم أعذار أو تفسيرات وإنما للحصول على رأي قيّم.
> **لا تجعله شخصياً**: مهما كانت قاسية حالات الرفض لكنها ليست شخصية فلا تجعلها كذلك. التزم بالأساسيات التي ستخدمك في المستقبل: أين أبليت حسناً وما الذي يمكنك تحسينه.
> **أظهر امتنانك**: ليس من السهل على أحدهم أن يشرح لماذا اضطرّ إلى رفضك فتأكد أن تشكره على ذلك.



مهارات العرض والخطابة

وفقاً لبعض الخبراء الخطابة أكثرُ ما يخيف الناس. لكن لا تدع هذا يعيقك! ثمّة أمور كثيرة يمكنك فعلها لتحسين مهارات عرضك وصقلها، وذلك باستخدام الكثير من الوسائل التي ذكرناها سابقاً في هذا الكتاب. وإنْ كنت قد قُبلت في العمل، فالأمر يمكنه حقاً أن يزيد ثقتك بنفسك.

صوتك

حين تتحدث في الأماكن العامة يجب أن يكون صوتك مسموعاً، وربّما يتوجب عليك استخدام مكبر صوت. أما للحديث ضمن مجموعات صغيرة، فتحتاج حصراً أن تكون قادراً على رفع صوتك كفاية لضمان أن يسمعك من يقف في الخلف.

للتحدث أمام الناس تحتاج أن:

> تُخفض صوتك قليلاً، وهذا ينطبق على النساء خاصة.

> تبطئ قليلاً.

> تتحدث بصوت أعلى من المعتاد لكن ليس صراخاً!

سيساعدك هذا مباشرةً على التحدث بوضوح أكبر. وما دُمت تتحدث بوضوح، فأي لهجة يمكن أن تكون جذابة وتخدمك.

حين تتحدث بصوتٍ مرتفع يتعيّن عليك التنفّس بشكل صحيح. تنفّس من البطن بدلاً من أعلى الصدر، ما يساعدك في رفع صوتك وثبات أعصابك. كما يمكنك استغلال لحظات الصمت للحصول على التأثير الجيد؛ الصمت يمنح مستمعيك الوقت لالتقاط الفكرة، ويخلق تأثيراً درامياً، كما يتيح لك التنفّس على نحو صحيح.

لحظات الصمت هي أهم ما في الخطاب. Ralph Richardson، ممثّل

تمرّن

من المفيد أن تتمرّن على ما تريد قوله بصوت عالٍ لأنك حين تتحدث بهذه الطريقة لأوّل مرة، مع مكبر صوت أو دونه، قد تشعر أنك مختلف جداً وتحتاج أن تكون مرتاحاً مع صوتك في تلك اللحظة. كما يَسمح لك التمرين على الحديث بصوت عالٍ، سواء بالقراءة بصوت عالٍ أو تلاوة قصيدة، أن تعتاد صوتك. ويساعدك هذا في التغلّب على أي تذبذب طفيف في صوتك قد يسبّبه التوتر أحياناً.

تذكر أن المختصر هو الأفضل

لم يشتكِ أحدٌ يوماً من أن الخطاب أو العرض كان قصيراً جداً. يمكن للتمرين أن يساعدك في ضبط الوقت. بالإلقاء فقط، ستعرف كم يستغرق من الوقت. لذا، تمرّن على الإلقاء، وسواء منحتَ ١٥ دقيقة أو ساعة كاملة تتضمن جلسة أسئلة وأجوبة لعشرين دقيقة، ستعرف سلفاً كم تحتاج من الوقت لتقديم ملخصك.



الثّقة بالجسد

الشعور بالثبات مفيد فعلاً هنا، خاصة عندما تكون متوتراً. تذكر أن التوازن والثّقة بالجسد يتطلّبان أيضاً ممارسة. هذه الأدوات مهمة جداً لأننا عادة ما نقدّم العرض أو الخطاب وقوفاً. إذا بدت ساقاك مرتجفتين، سيقوض هذا ثقتك بنفسك وكيفية استخدامك لغة الجسد في إيصال رسالتك. التظاهر بالثّقة والاسترخاء (حتى إن لم تكن تشعر بهما في البداية) سيساعدك على زيادة ثقتك بنفسك.

حضّر

لا يحتاج هذا إلى قول. يجب أن تعرف ما الهدف من تقديم عرضك أو خطابك، وما النقطة أو النقاط التي تريد أن تحققها أو توضحها. حالما تحدّد هذا أسّس عرضك عليه. أبقه بسيطاً ومباشراً قدر استطاعتك، وافهم الهدف مما تفعله، سواء أكان مشاركة في نقاش مدرسي أم تقديم عرض عمل أم تقديم خطبة في حفل زفاف؛ سيساعدك سياق ما تفعله في إعداد محتوى العرض. يجب أن يكون ملائماً للمناسبة.

إن لم تكن قادراً على كتابة رسالتك في جملة، فلن تستطيع قولها في ساعة.
Dianna Booher

قد يقتضي الإعداد الفعلي كتابة ما تريد قوله وتجميعه في ترتيب مناسب لرغبتك في قوله. لا تقرأه فقط بصوت عالٍ، بل عليك أن تقدمه إلى جمهورك. يجب أن يتم إيصاله، أو "أداؤه" إن أردت، بطريقة تسمح بإشراك مستمعيك فيه. قلة هم من يستطيعون فعل هذا بارتجال كامل ما لم يكونوا خبيرين جداً. سيعطيك التحضير والتمرين الثّقة بالنفس التي تحتاجها





أحتاج عادةً أكثر من ثلاثة أسابيع لتجهيز خطاب ارتجالي.

Mark Twin

تقديم عروض PowerPoint

ملاحظة حول برنامج PowerPoint: هو كأي وسيلة مساعدة بصرية يجب أن يحسّن تقديمك لا أن يؤمّن لك عكازاً تستند إليه. يجب أن يخدمك لا أن يلهي جمهورك عما تحاول قوله، سواء بالملل أو بأمور لا علاقة لها بالموضوع.

يقول آرون وينبرغ الذي يعمل على تقديم عروض متعددة الشرائح ضمن السلسلة الشهيرة TED Talks: "في أحيان كثيرة، تكون الصور مفيدة جداً في العروض الجيدة، بالمعنى التصويري أو المفاهيمي، أو لخلق انسجام في الخلفية مع ما يسمعه الجمهور من المقدم، وليس لإيصال محتوى فعلي بالضرورة".

أفضل نصائح وينبرغ

- فكّر أخيراً في الشرائِح الخاصة بك.

- أنشئ مظهراً وأسلوباً متناسقين.
- تجنّب الشرائح التي تتضمّن نصاً طويلاً.
- استخدم صوراً بسيطة تحسّن المعنى.
- استخدم السرد القصصي.
- لتكن رسالتك تستهدف ما تريد أن يحفظه الجمهور.

اطلب المساعدة والتقييم

إنْ كنت تعرف شخصاً يمكنه أن يعطيك بعض النصائح والتقييم الذي يدعم ثقتك بنفسك، فاطلب منه ذلك. أجرِ الإلقاء أمامه. اسأله ما الجيد وما الذي يمكن العمل على تحسينه. يصعب أن تقيّم تحضيرك دون رأي. إن كانت لديك الفرصة، فهذا قد يساعدك فعلاً.

وأخيراً...

حاول الوصول قبل الموعد بوقت كافٍ. سيمنحك تفحّص المكان ثقة أكبر حين يحين الوقت الفعلي لتقديم خطابك أو عرضك. هذا على درجة من الأهمية تحديداً إن كنت ستستخدم مكبر الصوت أو أي وسائل مساعدة. حتى إن كنت ستوصل كمبيوترك المحمول إلى شبكتهم فقط، فعليك التأكد من أنه يعمل ومما يمكن فعله إن لم يعمل!

بضعة أخطاء لا تصنع فشلاً. المحترفون يتجاوزونها تلقائياً لكنهم يحفظونها لإعادة ابتكارها كحكاية محبّبة في العروض اللاحقة. اجعلها جزءاً من الأداء! اتركها خلفك وواصل التقدم مهما حدث. Ruth Bonetti, *Speak Out, Don't Freak out*



خاتمة

واثقٌ بنفسك!

مع التسليم بتوافر كل الفرص اليوم للتعلّم والسفر والترابط الاجتماعي والتواصل العالمي، التي لم نحظَ بمثل جودتها قبلاً، ينبغي لثقتنا بأنفسنا أن تكون في أعلى مستوياتها إطلاقاً.

رغم ذلك، ثمّة جانب سلبي خاصة لشباب اليوم. فبينما زاد التواصل عبر الإنترنت على نحو مدهش خلال السنوات العشرين الماضية، يبدو أن فرص التواصل الحقيقي قد تقلصت. فالشباب يتواصلون أكثر وأكثر عبر الإنترنت بدلاً من التواصل الشخصي.

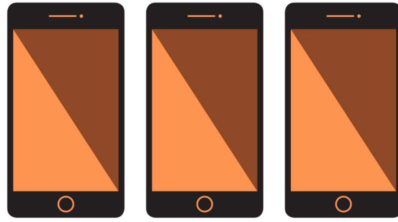
شعورهم بالأمان في المنزل يفقدهم فرص التفاعل الحقيقي مع الآخرين وقدرتهم على حلّ مشكلاتهم بمفردهم، ما يجعلهم أكثر تجنباً للمخاطر وأقل ثقة بقدرتهم على العمل خارج بيئتهم المباشرة الآمنة. تعني وسائل التواصل الاجتماعي أن كل حركة يفعلونها ليست شخصية بما أنها توثق وتنقل عبر "فايسبوك" أو في مراسلة نصية أو مباشرة، وهذا مهم، فنحن لا يمكننا الثّقة بتفاعلنا وعلاقاتنا الشخصية وقدرتنا على تحمّل المخاطر وحلّ المشكلات ما لم نتعرّض لها.

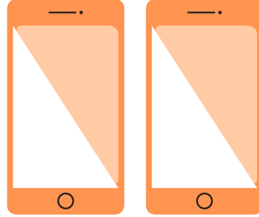
وجدت دراسة أجرتها The Sky Academy بالتعاون مع شركة Yougov في المملكة المتحدة عام ٢٠١٥ ما يلي:



٣٣ %

واحد من كل ثلاثة شبان ممن شملهم المسح "غير واثق بنفسه".





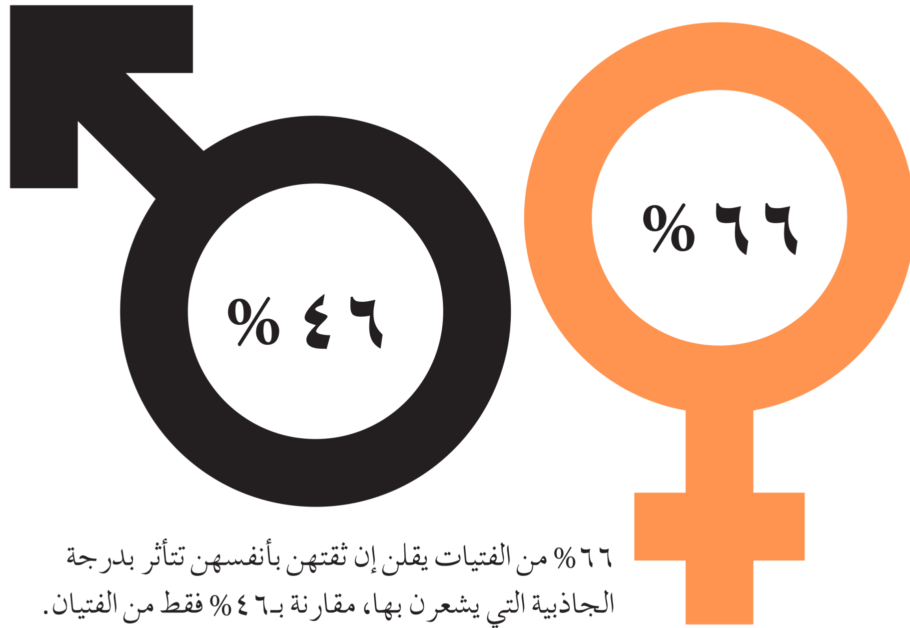
٣٧ %

يقول اثنان من خمسة تقريباً من مستخدمي وسائل التواصل الاجتماعي في عمر ١٤–١٧ سنة، ممّن شملهم المسح عبر الإنترنت، إنهم يشعرون بالثّقة بأنفسهم عبر وسائل التواصل الاجتماعي أكثر من التواصل الشخصي.

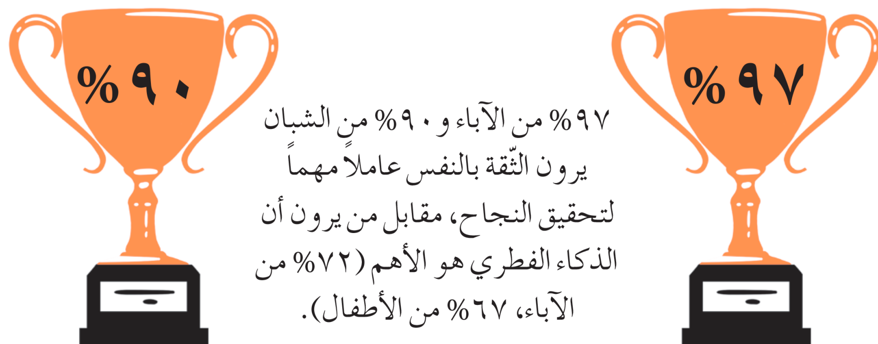


٤٥ %

الثّقة بالنفس في أدنى حدودها في عمر ١٧ سنة إذ يقول ٤٥% منهم إنهم "غير واثقين بأنفسهم".



٦٦ % من الفتيات يقلن إن ثقتهن بأنفسهن تتأثر بدرجة الجاذبية التي يشعرن بها، مقارنة بـ٤٦ % فقط من الفتيان.



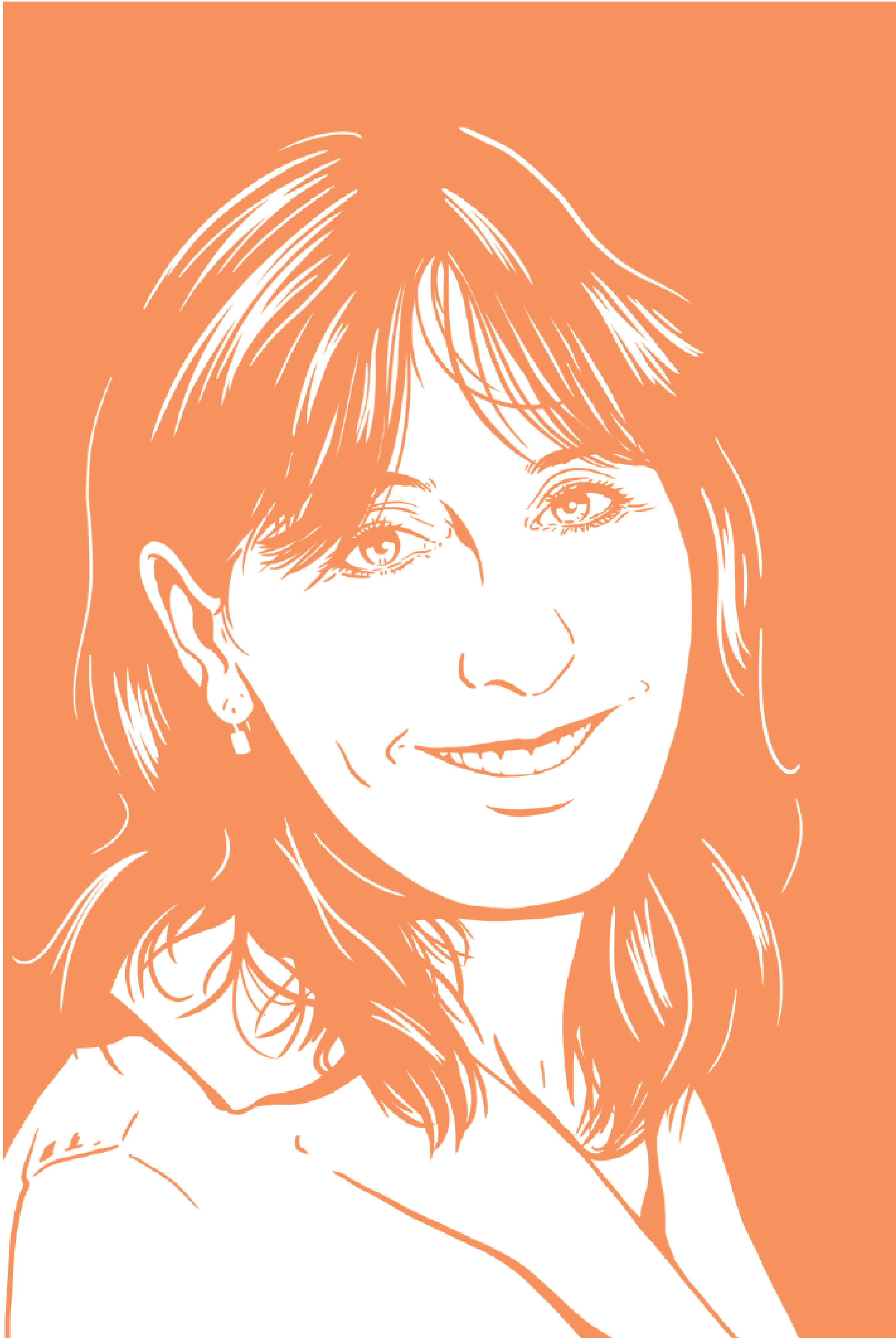
٩٧ % من الآباء و ٩٠ % مِن الشبان يرون الثّقة بالنفس عاملاً مهماً لتحقيق النجاح، مقابل من يرون أن الذكاء الفطري هو الأهم (٧٢% من الآباء، ٦٧ % من الأطفال).

مع ذلك، الجيد أنه بالأدوات والدعم والموقف الصحيح يستطيع كل شخص أن يحسّن ثقته بنفسه.

Jessika Ennis-Hill، فائزة بالميدالية الذهبية في الأولمبياد

ليس هناك ما هو أهم من الثّقة بالنفس. كان أبواي أول من شجّعني ومنحني الثّقة لتخطي الحدود وتحقيق أهدافي في عملي. ثم كان هناك العمل الجاد والإصرار للحصول على المهارات المطلوبة للنجاح.





Harriet Griffey, *I Want to be confident*,

First published in the UK by Hardie Grant London in 2017

الطبعة العربية

الطبعة الورقية الأولى، ٢٠٢١

الطبعة الإلكترونية، ٢٠٢١

ISBN-978-614-03-0246-4

دار الساقي
بناية النور، شارع العويني، فردان، ص.ب.: ٥٣٤٢/١١٣، بيروت، لبنان
الرمز البريدي: ٦١١٤ ـ ٢٠٣٣
هاتف: ٨٦٦٤٤٢ ١ ٩٦١، فاكس: ٨٦٦٤٤٣ ١ ٩٦١

e-mail: info@daralsaqi.com
يمكنكم شراء كتبنا عبر موقعنا الإلكتروني

www.daralsaqi.com
تابعونا على



@DarAlSaqi



دار الساقي



Dar Al Saqi

حول الكتاب

نبذة

هل تساءلت يوماً كيف يمكن لبعض الناس أن يكونوا واثقين جداً بأنفسهم وهادئين ومرتاحين في جميع المواقف؟

قد يبدو الأمر كأنّ البعض وُلدوا مع شعور بالكفاءة والأمان، لكن هارييت جريفي تبيّن أن تلك مهارات يمكن لأيّ شخص اكتسابها. فالثقة عامل مساعد في جوانب مختلفة من الحياة: إجراء مقابلة، الحصول على وظيفة، تقديم العروض أمام جمهور، حضور الحفلات والمواعدة.

اكتشف ما تجيده وأسّس عليه. أسكت صوت انتقادك الداخلي. خطوات صغيرة تقودك نحو تغيير كبير لتجد نفسك أكثر ثقة.

كتاب مليء بالنصائح والأفكار والإلهام، يقدّم إليك المهارات والوسائل التي تساعدك على بناء ثقتك منذ اليوم الأوّل.

قيل في الكتاب

* «الثقة كالعضلات تزداد قوة مع الاستعمال» Anon

عن المؤلف

هارييت جريفي صحافية وكاتبة بريطانية لها كتب عدة في موضوع الصحة. تكتب نشرات إذاعية منتظمة عن الصحة والقضايا المتعلقة بها.



ثِق بنفسِك وانطلق

هارييت جريفي

دار الساقي